



Elena Tcyvkunova & Alena Zaitceva

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA: VENÄJÄNKIELISEN PÄIVÄKODIN PERUSTAMINEN OULUUN

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA: VENÄJÄNKIELISEN PÄIVÄKODIN PERUSTAMINEN OULUUN

Elena Tcyvkunova
Alena Zaitceva
Opinnäytetyö
Syksy 2012
Liiketalouden koulutusohjelma
Oulun seudun
ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun seudun ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma

Tekijät: Elena Tcyvkunova ja Alena Zaitceva

Opinnäytetyön nimi: Liiketoimintasuunnitelma: venäjänkielisen päiväkodin perustaminen Ouluun

Työn ohjaaja: Päivi Aro

Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: Syksy 2012

Sivumäärä: 74 + 24 liitesivua

Opinnäytetyön aiheena oli liiketoimintasuunnitelma aloittavalle venäjänkieliselle päiväkodille. Päiväkotitoiminta on erikoistunut venäjän kielen ja kulttuurin oppimiseen ja tarkoitettu Oulussa asuville venäläisille, kaksikielisille sekä suomalaisille lapsiperheille. Opinnäytetyöllä ei ollut varsinaista ulkopuolista toimeksiantajaa, vaan tekijät kirjoittivat liiketoimintasuunnitelmaa itsellensä.

Opinnäytetyön tavoitteena oli tutkia, onko venäjänkielisen päiväkodin perustaminen kannattavaa ja onko siitä hyötyä venäläisille ja kaksikielisille lapsiperheille. Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena oli tutkia päiväkodin toimintatavat talouden, markkinoinnin ja henkilöstön näkökulmasta. Tavoitteena oli myös tehdä sellainen liiketoimintasuunnitelma, jota voidaan hyödyntää tarvittaessa oman yrityksen perustamisessa.

Opinnäytetyön rakentaminen pohjautui teoriaan ja laadulliseen tutkimukseen. Työn tietoperustassa käytettiin ajankohtaisia lähteitä liiketoiminnan eri osa-alueilta sekä perehdyttiin lainsäädäntöön päivähoidon osalta. Varsinainen tutkimus suoritettiin haastattelemalla yrityksen potentiaalisia asiakkaita. Saadaksesi lisää hyödyllistä tietoa päiväkotitoimintatavoista suoritettiin myös sähköpostikyselyt olemassa olevien päiväkotien henkilöstön keskuudessa.

Tutkimustulokset osoittivat, että potentiaalisilla asiakkailla olisi kiinnostusta ja tarvetta venäjänkieliselle päiväkotitoiminnalle. Pääsyy siihen on venäjän kulttuurin oppiminen ja säilyttäminen sekä molempien kielten hallitseminen. Tulokset myös näyttivät, että suomen kielen opettaminen päiväkodissa on yhtä tärkeää kuin venäjän kielen.

Taloussuunnitelman laskelmat osoittivat, että yrityksen perustamisessa nostetaan naisyrittäjälainaa. Ensimmäisen ja toisen vuosien laskelmat osoittivat, että liiketoiminnan tulot ei riitä yrittäjien palkkoihin. Kolmannen vuoden liiketoiminnan tulos on vahvasti positiivinen ja se osoittaa, että päiväkodin toiminta on kannattavaa.

Asiasanat: yrittäjyys, liiketoimintasuunnitelma, päiväkotitoiminta, venäläinen kulttuuri, lainsäädäntö

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
School of Business and Information Management

Author: Elena Tcyvkunova ja Alena Zaitceva

Title of the thesis: The business plan to open a Russian-speaking kindergarten

Supervisor: Päivi Aro

Term and the year when the thesis was submitted: Autumn 2012

Number of pages: 74 + 24

The aim of this thesis was to produce a comprehensive business plan to open a Russian-speaking kindergarten. The kindergarten is specialized in learning Russian language's and culture's and is intended for Russian, Finnish and bilingual families in Oulu. The paper was written for the entrepreneurs' personal use.

The goal of this thesis was to examine whether the establishment of the kindergarten would be profitable, and whether it would be useful for Russian and bilingual families. The aim of the thesis was also to examine such aspects of the kindergarten's policy as marketing, staff and economics. The objective was also to produce a business plan that is possible to use in the establishment of one's own company.

The data was collected from theory and qualitative research. In this paper we used current literature from various kinds of business sectors and legislation of kindergartens' functions. The qualitative research was done by conducting interviews with clients and different kindergartens. Results of those interviews act as a ground for the selected kindergarten policy.

Research results showed that potential clients have the interest and necessity in a Russian-speaking kindergarten. The main reason behind it is Russian culture and language learning. Results also showed, that Finnish language learning is as important as Russian.

Financial plan's calculations of the first year indicated that it is necessary to raise the loan for women entrepreneurs. The first and second year's calculations showed that operating income is not enough to pay salary for entrepreneurs. The third year's operating result is strongly positive, and it shows that the kindergarten's operation is profitable.

Keywords: entrepreneurship, business plan, kindergarten policy, Russian culture, legislation

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	YRITTÄJYYS.....	8
2.1	Yrityksen perustaminen	8
2.2	Yrittäjäpersoonana	10
3	LÄHTÖKOHTATILANNE	12
3.1	Yritysmuoto.....	12
3.2	SWOT-ANALYYSI	13
4	TOIMINTAYMPÄRISTÖ	18
4.1	Toimialan kehitys.....	18
4.2	Kysyntä, asiakkaat.....	20
4.3	Kilpailu	21
5	LIIKETOIMINTASTRATEGIA	22
5.1	Päämäärät ja tavoitteet.....	22
5.2	Liikeidean analyysi	23
6	PÄIVÄKOTITOIMINTAA SÄÄTELIVIÄ LAKEJA JA VAATIMUKSIA	26
6.1	Laki päiväkotihenkilöstön kelpoisuudesta	26
6.2	Laki lasten päivähoitomaksun määräytymisestä.....	28
6.3	Aloittavan päiväkodin toimintailmoitus.....	29
6.4	Lasten päiväkotitilojen perustaminen	31
7	MARKKINOINTISUUNNITELMA.....	35
7.1	Markkinointiviestinnän osa-alueet ja keinot	35
7.2	Päiväkodin markkinointikeinot	42
8	HENKILÖSTÖSUUNNITELMA	46
9	TALOUSSUUNNITELMA	51
10	RISKIT	58
11	TUTKIMUS	60
11.1	Tutkimuksen suorittaminen.....	60
11.2	Tulokset	61
11.3	Johtopäätökset	65
12	OPINNÄYTETYÖN JOHTOPÄÄTÖKSET	67
13	POHDINTA.....	69
	LÄHTEET	72
	LIITTEET	

1 JOHDANTO

Opinnäytetyönä teemme liiketoimintasuunnitelman, jonka aiheena on venäjänkielisen päiväkodin perustaminen Oulun kaupunkiin. Tämä aihe kiinnostaa meitä, koska olemme molemmat kotoisin Venäjältä ja haluaisimme, että aihe liittyisi kotimaahamme ja olisi hyödyllinen myös Oulun kaupungille. Olemme huomanneet, että Oulussa asuu paljon venäläisiä lapsiperheitä, jotka tahtoisivat säilyttää oman kulttuurinsa. Näin syntyi ajatus venäjänkielisen päiväkodin perustamisesta.

Työn tausta

Opinnäytetyötä toteutamme Oulun seudun ammattikorkeakoulun Liiketalouden yksikössä. Opinnäytetyössä asioita selvitämme yrittäjyyden näkökulmasta. Talous, lainsäädäntö, markkinointi ja asiakaskunta ovat tärkeitä segmenttejä liiketoiminnan harjoittamisessa. Työssämme yritämme pohtia aloittavan yrityksen toimintaa näiden asioiden perusteella.

Opinnäytetyöllä ei ole varsinaista ulkopuolista toimeksiantajaa, vaan liiketoimintasuunnitelmaa kirjoitamme itsellemme. Opinnäytetyön tuloksista on kiinnostunut myös Oulun kaupunki, joka tarjoaa meille hyödyllistä tietoa koskien päiväkotitoimintaa.

Tutkimusongelma ja tavoitteet

Opinnäytetyön tavoitteena on tutkia, onko venäjänkielisen päiväkodin perustaminen kannattavaa ja onko siitä hyötyä venäläisille ja kaksikielisille lapsiperheille. Opinnäytetyössä yritämme myös saada selville minkälaisia tarpeita ja toiveita vanhemmillä on lasten kasvatuksen näkökulmasta. Liiketoimintasuunnitelman tavoitteena on tutkia päiväkodin toimintatavat talouden, markkinoinnin ja henkilöstön näkökulmasta. Tavoitteena on tehdä

sellainen liiketoimintasuunnitelma, jota voimme hyödyntää tarvittaessa oman yrityksen perustamisessa.

Työssämme on selvitettävä seuraavia asioita:

1. Onko venäjänkielisen päiväkodin liiketoiminta tarpeellinen venäjänkielisille ja kaksikielisille perheille?
2. Onko päiväkodin toiminta kannattava?
3. Minkälaisia toiveita ja tarpeita päiväkodin potentiaalisilla asiakkailla on?
4. Miten Suomen lainsäädäntö säätelee päiväkodin toimintaa?
5. Miten liiketoiminta rahoitetaan?

Opinnäytetyöprosessit ja käytettävät menetelmät

Tutkimusmenetelmänä käytämme kvalitatiivista eli laadullista tutkimusta. Tutkimuksessa haastattelemme venäläisiä ja kaksikielisiä nuoria perheitä. Haastatteluun sisältyy avoimia kysymyksiä, joiden avulla keräämme varsinaista tutkimusaineistoa. Lisäksi keräämme tietoja suorittamalla sähköpostikyselyjä olemassa olevien päiväkotien henkilöstön kesellä.

2 YRITTÄJYYS

Yrittäjä on henkilö, joka organisoii ja valvoo yrityksen toimintaa niin, että yritys saavuttaa asetetut tavoitteet ja menestyy. Yrittäjä luo itselleen työpaikan ja mahdollisesti työllistää muitakin. Hän itse päättää miten, missä ja milloin tekee työtä. Tietenkin yrittäjällä on suuri vastuu ja asiakkaiden tarpeet ja aikataulut on otettava huomioon. Yrittäjyys on taloudellista toimintaa, halua ja kykyä ottaa riskejä ja vastuuta. Se on myös itsenäistä työtä, jonka tulosta on vaikea ennustaa. (Uusyrittäjäkeskukset 2012, hakupäivä 2.2.2012.)

2.1 Yrityksen perustaminen

Hyvä yritysidea on kaiken perusta yrittäjäksi ryhtyvälle. Yritysidean menestyminen tarkoittaa sitä, että asiakkaat hyväksyvät idean pohjalta toteutetun tuotteen tai palvelun. Hyvän yritysidean toteuttaminen vaatii yrittäjältä ammattitaitoa, tuntemusta, havainto- ja muutoskykyä, sekä henkilökohtaisia arvoja ja ominaisuuksia. Yritysidean käyttökelpoisuutta on testattava, koska se vähentää epäonnistumisen riskiä. Tässä kysymyksessä on hyvä käyttää asiantuntijoiden apua: kunnan elinkeinoasiamiestä, Finnvera Oy:tä, vakuutusyhtiötä tai pankkia. (Keskuskauppaamari 2006, 6–7; Uusyrittäjäkeskukset 2012, hakupäivä 2.2.2012.)

Omaa yritysideaansa kannattaa arvioida sekä ulkopuolisten että yrityksen sisäisten tekijöiden näkökulmasta. Ulkopuolisia tekijöitä ovat markkinat, kilpailijat, kysyntä ja yleiset tekijät. On pohdittava sellaisia asioita, kuten tuotteen tarpeellisuus ja hyödyllisyys, kilpailukyky, kilpailutilanne nykyään ja tulevaisuudessa, markkinoiden laajuus, kysynnän pysyvyys, tuotteen elinikä markkinoilla, markkinointikeinot, muuttuvat normit ja standardit, tuotanto ja raaka-aineet, ympäristövaikutukset sekä yhteiskunnallinen merkitys. Sisäisiä tekijöitä ovat tuotekehitys, tuotanto, myynti. Niiden näkökulmasta on vastattava seuraaviin kysymyksiin: vaadittavat resurssit, idean suojaamistarve, kehittämiskustannukset, tuotekehityksen rahoitus, tuotantotekniikkaja -välineet,

henkilökunta, toimitilat, tuotannon rahoitus ja raaka-aineet, myyntikanavat, huoltopalvelu sekä varastointi. (Keskuskauppakamari 2006, 8.)

Yritysidea voi myös perustua innovaatioon tai markkinoilla olevaan aukkoon. Tällöin tuotteella tai palvelulla olisi kilpailuetua muihin yrityksiin verrattuna. Kilpailu markkinoilla on kova, tuotteen on oltava parempi, tuottavampi ja omaperäisempi kuin muilla. Hyvän kilpailustrategian luominen on yrityksen perustamisen tärkeä edellytys. (Keskuskauppakamari 2006, 6.)

Yrityksen perustamisessa voidaan erottaa seuraavat vaiheet:

- Ensin syntyy oma halu toimia yrittäjänä ja tahto aloittaa yritystoiminta. Tässä vaiheessa kartoitetaan minkälaista ammattitaitoa, kokemusta ja yrittäjäominaisuuksia itseltä löytyy. Haetaan perustietoa ja tarvittavaa koulutusta, on tunnettava yrityksen toimiala, osattava tuotanto, markkinointi ja hallittava talousasioiden hoito. Ammattitaitoa voi myös ostaa ulkopuolelta. Jokainen yritys tarvitsee hyvää yritysideaa. Yhdistelemällä sitä osaavan yrittäjän kanssa, syntyy yritystoiminnan onnistumisen edellytyksiä.

- Alustavan liiketoimintasuunnitelman laatiminen ja liikeidean testaus. On selvitettävä perustiedot yrityksestä, tuotteet ja toimintatavat, asiakkaat ja markkinointi, kilpailijat ja yrityksen kilpailustrategia, pääoman tarve, taloudellinen suunnittelu ja kannattavuuden arviointi, riskien arviointi ja hallinta.

- Rahoituksen järjestäminen. On tärkeää suunnitella yrityksen rahoitusta jo ennen sen perustamista: oma pääoma, lainarahoitus, starttirahat. Rahoituksen hakemista varten on laadittava kunnon liiketoimintasuunnitelma.

- Yritysmuodon valinta. Yritysmuodon valinnalla on olennainen merkitys yrityksen tulevaan toimintaan ja sen onnistumiseen. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat seuraavat tekijät: perustajien lukumäärä, pääoman tarve ja saatavuus, vastuun jakautuminen yrityksessä, toiminnan joustavuus, toiminnan jatkuvuus, voiton ja tappion jakaminen, verotus.

- Yrityksen nimen valinta. Hyvän nimen löytäminen on apu yrityksen tunnetuksi tekemisessä ja myyntityössä. Nimi on ensimmäinen asia, jonka kanssa tuleva asiakas joutuu tekemisiin. Toiminimi ei saa sekoittua toiseen nimeen tai tavaramerkkiin. Toiminimen rekisteröinti antaa yksinoikeuden nimeen koko maassa.

- Perustamisilmoitus kaupparekisteriin ja verohallinnolle. On jätettävä rekisteri-ilmoitus viranomaisen vahvistamalla perustamisilmoituslomakkeella joko patentti- ja rekisterihallitukselle tai verottajalle.

- Yritystoiminnan luvanvaraisuuden selvittäminen ja pakollisten vakuutusten hakeminen. Lupa on haettava ennen toiminnan aloittamista jos yritystoiminta on luvanvaraista. Lupaviranomaisia ovat kuntien ja kaupunkien viranomaiset, ministeriöt, Ely-keskukset ja poliisipiirit.

- Kirjanpidon järjestäminen. Kirjanpitolain mukaan jokainen yritys on kirjanpitovelvollinen. Yrittäjä vastaa itse kirjanpidon järjestämisestä ja luotettavuudesta. (Keskuskauppakamari 2006, 11–12; Uusyrityskeskukset 2012, hakupäivä 2.2.2012.)

Tulevan yrityksen menestyvä yritystoiminta perustuu harkitsevaan suunnitteluun, joka kattaa koko yritystoiminnan. Toiminnan on oltava kannattava ja tuotettava voittoa. Silloin se täyttää ulkoisten ja sisäisten sidosryhmien asettamat odotukset ja tavoitteet yritykseen.

2.2 Yrittäjäpersoona

Yrityksen perustaminen alkaa tulevan yrittäjän voimakkaasta ja pysyvästä tahdosta toimia yrittäjänä. Yrittäjältä vaaditaan erilaisia ominaisuuksia, tietoja ja taitoja. Hänen on oltava valmis panostamaan oman yrityksen perustamiseen ja pyörittämiseen. Jokainen ottaa itselleen sopivan määrän riskiä. (Keskuskauppakamari 2006, 6–7;Lojander&Suonpää 2004, 26; Ruotsi & Salmenkari 1994, 32–33.)

Yrittäjän itseensä liittyvien tekijöiden lisäksi tärkeä voimavara on ammattitaito, joka muodostuu koulutuksesta ja kokemuksesta. Hyvä oman alansa tietämys ja halu kehittyä jatkuvasti ovat onnistumisen edellytyksiä. Koulutus on myös yksi tärkeä tekijä, joka vaikuttaa yrityksen perustamiseen ja tulevaan toimintaan. Menestyvällä yrittäjällä on oltava tietämys omaan yritystoimintaan liittyvistä normeista, määräyksistä ja standardeista. (Keskuskauppakamari 2006, 6; Pyykkö 2011, 59–69.)

Yrittäjyyden parhaita puolia ovat vapaus valita, monipuolisuus, itsensä toteuttaminen ja mahdollisuus vaurastumiseen. Nämä mahdollisuudet vaativat työtä ja aikaa. Yrityksen perustaminen vaatii henkisiä ja aineellisia ponnistuksia. Tulevan yrittäjän on pystyttävä arvioimaan kriittisesti omat henkilökohtaiset ominaisuutensa ja kykynsä, hänen on oltava valmis itsenäiseen työskentelyyn, oltava sitkeä ja tavoitteellinen sekä osattava ajatella kokonaisvaltaisesti. (Keskuskauppakamari 2006, 7; Pyykkö 2011, 59–69.)

Liikeideamme motivoi meitä yrittäjyyteen. Oulussa asuu paljon venäläisiä lapsiperheitä, jotka tahtoisivat säilyttää oman kulttuurinsa. Venäläinen kulttuuri eroaa aika paljon suomalaisesta kulttuurista. Siksi on tärkeää opettaa lapselle oman kotimaansa kulttuuria jo lapsuudessa. Suomessa asuville venäläisille lapsille on myös välttämätöntä ja tärkeää osata suomen kieltä ja suomalaisen yhteiskunnan tapoja. Nämä kaksi asiaa voidaan yhdistää venäjänkielisessä päiväkodissa, jossa lapsille opetetaan sekä omaa äidinkieltä ja kulttuuria että suomen kieltä ja kulttuuria. Yhtenä vahvana tekijänä yrittäjäksi ryhtymiselle on tahto pystyä työskentelemään itsenäisesti, monipuolisesti ja vapaavalintaisesti.

Pohdittaessa yritystoiminnan aloittamista pidämme vahvuutenamme liiketalousalan ammattikorkeakoulun koulutusta ja kielten osaamista, pitkäaikaista ystävyyttä sekä kokemusta asiakaspalvelusta. Heikkoutena pidämme kasvatustalon koulutuksen puuttumista, mutta pyrkimyksemme kehittyä jatkuvasti on yksi yritystoiminnan onnistumisen edellytyksistä.

3 LÄHTÖKOHTATILANNE

Venäjänkielinen päiväkotitoiminta on suunniteltu venäläisille ja kaksikielisille lapsiperheille, jotka asuvat Oulussa. Yrityksen perustajina ovat Alena Zaitceva ja Elena Tcyvkunova. Liiketoiminnan toiminta-ajatuksena on toimia kansainvälisenä päiväkotina, joka opettaa sekä venäläistä että suomalaista kulttuuria ja kieltä. Toiminnan tarkoituksena on myös opettaa lapsia ymmärtämään kansalaisuuksien eroja sekä sitoutumaan ulkomaalaiseen yhteiskuntaan vaivattomasti.

Seuraavissa kappaleissa on lueteltu olemassa olevat yritysmuodot, kerrottu niiden valintaan vaikuttavista tekijöistä sekä päiväkotimme yritysmuodosta. Venäjänkielistä päiväkotia ja sen toimintaympäristöä on analysoitu SWOT-taulukon avulla.

3.1 Yritysmuoto

Yritystoimintaa voidaan harjoittaa monessa eri muodossa. Yrittäjä voi toimia yksityisenä elinkeinoharjoittajana tai perustaa avoimen yhtiön, kommandiittiyhtiön, osakeyhtiön tai osuuskunnan. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat sellaiset asiat kuten yrityksen henkilömäärä, pääoman tarve, vastuu, toiminnan joustavuus, jatkuvuus ja laajenemismahdollisuudet, voitonjako sekä verotus. (Sutinen & Viklund 2005, 78–86; Holopainen 2012, 29–34.)

Venäjänkielisen päiväkodin perustamisessa olemme valinneet yritysmuodoksi osakeyhtiön. Vuonna 1997 voimaan astunut osakeyhtiölaki jakaa osakemuodot yksityisiin (lyhenne oy) ja julkisiin osakeyhtiöihin (lyhenne oyj). Mielestämme tämä yritysmuoto sopii meille, koska osakeyhtiössä päätökset tehdään osakkeiden antaman äänimäärän mukaisesti. Molemmilla yrittäjillä on sama osakkeiden määrä, joten se helpottaa päätöksentekoa. Kaikkien osakeyhtiöiden perustamisessa tehdään kaupparekisteri-ilmoitus (Sutinen & Viklund 2005, 81).

Yksityisellä osakeyhtiöllä vähimmäisosakepääoma on kaksi ja puoli tuhatta euroa (Holopainen 2012, 29–34). Osakepääoma maksetaan ennen yhtiön ilmoittamista kaupparekisteriin (Ukkola & Vippula 2004, 25). Osakeyhtiön osakkeenomistajat eivät ole henkilökohtaisessa vastuussa yhtiön sitoumuksista. Osakkaan vastuu on rajoitettu yhtiön sijoitettuun pääomapanokseen. (Sutinen & Viklund 2005, 83.) Mielestämme tämä ehto on tärkeä yrityksen perustamisessa, joten se on vaikuttanut yritysmuodon valintaan.

Osakeyhtiö on aina itsenäinen verovelvollinen. Yhtiön tuottama voitto on yhtiön tulo ja se ei vaikuta yhtiön osakkaan henkilökohtaiseen verotukseen. Yhtiön omistaja voi vaikuttaa siihen, minä vuonna yhtiön voitto tulee hänen henkilökohtaisessa verotuksessa verotettavaksi. (Sutinen & Viklund 2005, 85–86; Holopainen 2012, 29–34.) Nämä ehdot ovat myös vaikuttaneet siihen, että yritysmuodoksi on valittu osakeyhtiö.

3.2 SWOT-ANALYYSI

SWOT-analyysi on yksinkertainen analyysimenetelmä, jonka avulla voidaan arvioida ja kehittää yrityksen toimintaa. SWOT-lyhenne tulee englanninkielisistä sanoista Strengths (vahvuudet), Weaknesses (heikkoudet), Opportunities (mahdollisuudet) ja Threats (uhat). SWOT-analyysissä tarkastellaan yrityksen sisäistä tilaa sekä asennetta ympäristöä ja kilpailijoita kohtaan. SWOT-analyysin avulla pyritään saamaan selville, miten yrityksen vahvuuksia voidaan hyödyntää ja heikkouksia minimoida. Huolellisen analyysin avulla yrittäjä pystyy valmistautumaan mahdollisiin muutoksiin. (Uusyrityskeskukset 2012, hakupäivä 2.2.2012.)

Alla olevassa taulukossa (taulukko 1) vasemmassa puoliskossa arvioidaan venäjänkielisen päiväkodin perustamisvaiheen vahvuuksia, ja oikeassa puoliskossa heikkouksia. Taulukon alapuoliskoon on kuvattu ulkoiset ja yläpuoliskoon sisäiset asiat.

TAULUKKO 1. Venäjänkielisen päiväkodin SWOT-analyysi

VAHVUUDET	HEIKKOUEDET
<ul style="list-style-type: none"> - erikoistuminen - tällaista päiväkotia ei vielä ole olemassa - kulttuurin ja kielen oppiminen - kilpailuetu - vanhempien ja päiväkodin välinen tiivis yhteistyö - asiakaspalvelu - henkilökunnan ammattitaito - yrittäjien myönteinen palveluasenne - yrittäjien 12 vuoden ystävyys 	<ul style="list-style-type: none"> - yrittäjäkokemuksen puuttuminen - kasvatusalan koulutuksen puuttuminen - uusi yritys: tunnettavuuden puute - rajoitettu asiakaskanta
MAHDOLLISUUDET	UHAT
<ul style="list-style-type: none"> - mahdollisuus tarjota asiakaslähtoisempää palvelua - kielikurssien järjestäminen - toiminnan laajentaminen - henkilökunnan osaamisen kehittäminen - palvelun kehittäminen - työmotivaation lisääminen - kuljetuksen järjestäminen - aukioloajan pidentäminen - markkinoinnin tehostuminen 	<ul style="list-style-type: none"> - kilpailijat - päivähoitopaikat eivät täyty - ammattitaitoisen työvoiman puute - markkinointi ei kohtaa asiakkaita - valtion/kunnan yksityisen päiväkodin tuen lopettaminen

Vahvuudet

Päiväkodin toiminta erikoistuu venäjän kielen ja kulttuurin oppimiseen ja tällä tavoin erottuu muista tavallisista päiväkodeista. Päiväkodin erikoistuminen auttaa venäläisiä lapsia oppimaan jo lapsuudessa sekä omaa kieltä ja kulttuuria että suomen kieltä ja kulttuuria. Venäjänkielistä päiväkotia ei vielä ole olemassa Oulussa, joten sen perustamista voidaan pitää vahvana kilpailuetuna.

Päiväkodin ja vanhempien välinen tiivis yhteistyö vaikuttaa positiivisesti lasten kasvatukseen ja kehitykseen. Henkilökunnan venäjän kielen osaaminen myös auttaa ja tukee vanhempia, jotka eivät osaa suomea. Erinomainen asiakaspalvelu ja henkilökunnan ammattitaito luovat myönteisen kuvan yrityksestä.

Yrittäjien positiivinen palveluasenne auttaa houkuttelemaan uusia asiakkaita ja kehittämään yritystoimintaa asiakaslähtöiseen suuntaan. Yrittäjien 12 vuoden ystävyys auttaa helposti ja tehokkaasti tekemään yhteistyötä ja luomaan avoimen ilmapiirin.

Heikkoudet

Uuden yrityksen perustamisessa yrittäjän ammattitaito ja kokemus ovat aika tärkeitä asioita. Päiväkodin omistajilla ei ole aikaisempaa kokemusta yritystoiminnasta, joten yhtenä heikkoutena voidaan pitää yrittäjäkokemuksen puuttumista. Yrittäjillä ei ole myöskään kasvatusalan koulutusta, mikä voi aiheuttaa vaikeuksia toiminnan ymmärtämisessä ja kehittämisessä.

Uuden yrityksen perustamisessa tunnettavuuden puutetta voidaan pitää heikkoutena. Uuden toimialan tunnistaminen vaatii yrittäjiltä kärsivällisyyttä ja kovaa työpanosta.

Joillekin venäläisille tai kaksikielisille perheille lasten sopeutuminen suomalaiseen yhteiskuntaan on olennainen kysymys, jonka vuoksi he eivät tule antamaan lapsiaan venäjänkieliseen päiväkotiin. Täten heikkoutena voi pitää rajoitettua asiakaskantaa.

Mahdollisuudet

Verrattuna isoihin kunnallisiin päiväkoteihin, yksityisellä päiväkodilla on mahdollisuus tarjota asiakaslähtöisempää palvelua. Pienessä yrityksessä asiakkaat ovat aina nähtävillä, näin on mahdollista kuulla asiakaspalautteita ja kehittää yrityksen toimintaa.

Erilaiset kielikurssit antavat hyvän mahdollisuuden laajentaa toimintaa ja saada näkyvyyttä markkinoilla. Kielikursseja voidaan järjestää esimerkiksi suomalaisille lapsille, jotka haluaisivat oppia venäjää, mutta käydä suomenkielisessä päiväkodissa. Tulevaisuudessa on myös mahdollista laajentaa toimintaa hakemalla uusia asiakkaita ja avaamalla uusia lasten ryhmiä.

Jatkuva koulutus antaa hyvän mahdollisuuden kehittää sekä henkilökunnan osaamista että yrittäjien ammattitaitoa. Koulutuksen avulla voidaan myös lisätä työmotivaatiota sekä parantaa työyhteisön toimivuutta.

Jatkuva palvelun kehittäminen mahdollistaa uusien asiakkaiden houkuttelemisen ja yrityksen toiminnan tehostamisen. Tulevaisuudessa on mahdollista laajentaa toimintaa järjestämällä lasten kuljetuksia kotoa päiväkotiin ja päiväkodista kotiin sekä pidentämällä päiväkodin aukioloaikoja. Näitä palveluja voivat hyödyntää kiireelliset vanhemmat, joilla on pitkiä työpäiviä.

Nykyään markkinointi on tärkeä keino, jonka avulla luodaan arvoa asiakkaille ja kilpailuetua yritykselle. Tehokas markkinointi mahdollistaa myös paremman tunnettavuuden ja uusien asiakkuuksien syntymisen.

Uhat

Sekä yksityiset että kunnalliset päiväkodit ovat potentiaalisia kilpailijoita keskenään. Kilpailijoiden määrän kasvu aiheuttaa kilpailun kiristymistä ja alalla toimivien yritysten kannattavuuden heikkenemistä.

Rajoitettu asiakaskanta voi vaikuttaa siihen, että päivähoitopaikat eivät täyty. Päivähoitopaikkojen täyttymiseen vaikuttaa myös markkinointi. Kun markkinointi ei kohtaa potentiaalisia asiakkaita, syntyy suuri uhka toiminnan kannattavuuden heikentymiseen.

Päiväkodin toiminnan yhtenä uhkana voidaan pitää ammattitaitoisen työvoiman puuttumista. Voi olla vaikeaa löytää lastenhoitajia, joilla olisi kasvatusalan koulutus sekä venäjän ja suomen kielen taito.

Valtion tai kunnan yksityisen päiväkodin tuen lopettaminen nähdään myös yhtenä uhkana. Taloudellisen taantuman aikana valtio tai kunta ei mahdollisesti pysty rahoittamaan yksityisiä päiväkoteja, ja näin ollen yrityksen kannattavuus laskisi.

4 TOIMINTAYMPÄRISTÖ

Seuraavissa kappaleissa on kerrottu päiväkotitoimialan kehityksestä Suomessa, yksityisten päiväkotien syntymisestä ja niiden toiminnan laajentumisesta. On myös tarkasteltava tämänhetkistä tilannetta potentiaalisten asiakkaiden ja kilpailijoiden suhteen.

4.1 Toimialan kehitys

Päiväkotitoiminnan juuret alkavat jo 1800-luvulta. Suomessa ensimmäinen lastentarha perustettiin Jyväskylään vuonna 1863. Myöhemmin 1880-luvulla sivistyneistön ja hyväntekeväisyysjärjestöjen aikomuksien mukaan lasten seimien ja lastentarhojen perustamisen tavoitteena oli hyvien tapojen juurruttaminen kansan keskuuteen. (Rissanen & Sinkkonen 2004, 26.)

1800-luvulla aloitettu lastentarha- ja seimitoiminta oli lähes yksityisen ja kolmannen sektorin toimintaa (eli säätiöiden, kannatusyhdistysten ja muiden yhdistysten omistamat). 1930-luvulla Suomessa alkoi lastentarhojen kunnallistaminen. Vuoden 1936 lastensuojelulain mukaan kunnan oli tarvittaessa perustettava tai pidettävä laitoksia, jotka tukevat ja täydentävät kotikasvatusta, sekä järjestettävä ja tuettava sitä vastaavaa toimintaa, muun muassa yksityisten henkilöiden perustamia laitoksia. Vuonna 1944 suurin osa lastentarhoista (61 prosenttia) oli kunnallisia. Vuonna 1973 päivähoitolain avulla oli muodostettu kunnallisten päiväkotien verkosto ja yksityiset päiväkodit jäivät suppeaksi vähemmistöksi. (Rissanen & Sinkkonen 2004, 26–27.)

1990-luvun alku- ja keskivaiheilla alkoivat kuntien taloudelliset vaikeudet, jonka takia kuntien mahdollisuudet rahoittaa päivähoitoa heikentyivät. Silloin kunnallista päivähoitoa supistettiin ja kunnallisia päiväkoteja suljettiin. Vuosina 1992–1994 kunnat lakkauttivat 38 000 päivähoitopaikkaa. (Rissanen & Sinkkonen 2004, 38.)

Vuonna 1993 astui voimaan lasten päivähoitolain muutos, joka antoi alle 3-vuotiaille oikeuden kunnalliseen hoitopaikkaan. Vuonna 1996 tämä oikeus laajennettiin alle kouluikäisiin. Toinen tärkeä poliittis-hallinnollinen ohjaustoimenpide oli tehty elokuussa 1997, kun alettiin maksaa yksityisen lastenhoidon tukea. Tämä tuki antoi yksityisille päiväkodeille mahdollisuuden kilpailla kunnallisten päiväkotien kanssa, jonka myötä kuilu yksityisen ja julkisen päivähoidon välillä pieneni. Samaan aikaan otettiin käyttöön kuntalisät, jotka myös edistivät päiväkotiyrittäjyyttä. (Rissanen & Sinkkonen 2004, 38–39.)

Yrityspohjaisten päiväkotien perustaminen alkoi 1990-luvun puolivälissä ja levisi vauhdikkaasti. Silloin kuitenkin ei erotettu yksityisiä ja kunnallisia päiväkoteja. Yksityisiä päiväkoteja alettiin tilastoida vasta vuonna 1994, mutta silloinkaan niitä ei vielä eroteltu yritysten ja kolmannen sektorin päiväkoteihin. Vuonna 1994 yritysten ja kolmannen sektorin päiväkoteja oli 209 (yhdeksän prosenttia) ja vuonna 1999 niitä oli jo 638 (27 prosenttia). Yksityisten päiväkotien tilastointi, jossa erotetaan päiväkodit omistusten mukaan, aloitettiin vuonna 2001. Silloin yritysten päiväkoteja oli 179, mikä oli kuusi prosenttia olemassa olevista päiväkodeista. (Rissanen & Sinkkonen 2004, 27.)

Vuosien 1997–2005 välillä kunnallisessa päivähoidossa olleiden lasten määrä oli laskenut noin 33 000. Se johtui kouluikäisten lasten vähenemisestä sekä yksityisen lasten päivähoidon lisääntymisestä. Vuoden 2003 lopussa yksityisessä päivähoidossa oli noin 17 500 lasta. (Terveiden ja hyvinvoinnin laitos 2011, hakupäivä 22.2.2012.)

Viimeiset kymmenen vuotta päivähoidossa olevien lasten osuus on pysynyt melko samana, 59–63 prosenttia. Vuonna 2010 Suomessa oli päivähoidossa 223 000 lasta, joista 92 prosenttia oli kunnallisessa päivähoidossa ja kahdeksan prosenttia eli 18 300 lasta yksityisessä päivähoidossa. Päiväkotien määrä Suomessa vuonna 2010 oli 615. (Terveiden ja hyvinvoinnin laitos 2011, hakupäivä 22.2.2012.)

4.2 Kysyntä, asiakkaat

Päiväkodin toiminnan onnistumisen tärkein lähtökohta on asiakkaat, heidän tarpeidensa kuunteleminen ja huomioon ottaminen. Yrityksen toiminta on suunniteltava asiakaslähtöisesti ja oma asiakaskunta on tunnettava.

Oulun kaupungin keskushallinnon mukaan vuoden 2010 lopussa Oulun alueella asui 185 419 asukasta. Kesäkuun 2011 lopussa väkiluku oli jo 185 949 asukasta. Viimeisen viiden vuoden aikana väestökasvu on ollut 2 300 asukasta vuodessa, ja kasvu jatkuu positiivisena vielä ensi vuosikymmenelle. Edellisinä vuosina luonnollisen väestökasvun lisäksi myös muuttovoitto on lisännyt asukkaiden määrää. (Uuden Oulun toimintaympäristökatsastus 2011, hakupäivä 28.2.2012.) Näiden tietojen perusteella on syytä olettaa, että potentiaalisten asiakkaidemme määrä ja päivähoitopaikkojen tarve lisääntyy vuodesta toiseen.

Vuonna 2010 Oulun alueella asui 18 460 päiväkotikäistä lasta, joista noin 7600 lasta osallistui kunnan kustantamaan päivähoitoon. Oulun toimintaympäristökatsauksen 2011 mukaan päiväkotijä ja peruskouluikäisten lasten määrä kasvaa noin 4180 lapsella vuoteen 2020 mennessä. (Uuden Oulun toimintaympäristökatsastus 2011, hakupäivä 28.2.2012.)

Yrityksemme potentiaaliset asiakkaat ovat venäjänkielisiä sekä kaksikielisiä Oulussa asuvia perheitä, 1–6-vuotiaita lapsia ja heidän vanhempiaan. Oulun kaupungin päivähoidon palvelukoordinaattorin antamien tietojen mukaan tällä hetkellä Oulussa päivähoidossa olevia venäjää äidinkielenään puhuvia lapsia on 45 ja päivähoitopaikkaa hakemassa olevia 18. Asiakkainamme voivat olla myös suomalaiset lapset, joiden vanhemmat haluaisivat lastensa opiskelevan venäjää pienestä alkaen.

Yritämme sijoittaa päiväkotimme hyvien kulkuyhteyksien varrelle, jotta vanhempien olisi mahdollista jättää lapsi päivähoitoon työmatkalla. Erilaiset

Kelan ja kunnan antamat tuet mahdollistavat lasten viemisen yksityiseen päiväkotiin myös opiskelijoille ja työttömille.

4.3 Kilpailu

Kilpailijoitamme ovat kaikki Oulun alueella sijaitsevat kunnalliset ja yksityiset päiväkodit. Oulussa on noin 75 kunnallista ja 27 yksityistä päiväkotia, joiden joukosta löytyy ruotsalainen, saksalainen ja englantilainen päiväkoti.

Yrityksemme erikoisuutena ja kilpailuetuna on se, että päiväkotimme on ainut venäjänkielinen päiväkoti Oulun alueella. Haluamme kilpailla joustavammilla aukioloajoilla ottamalla huomioon vanhempien lastenhoidon tarpeet. Suurin osa Oulun yksityisistä päiväkodeista on auki kello 7.00–17.00 välillä. Aiomme työskennellä päivystysluonteisesti tarpeen mukaan jo kello 6.30 lähtien kello 17.30 saakka. Aluksi vanhempia pyydetään ilmoittamaan mahdollisesta aikaisemmasta tulosta tai myöhemmästä lähdöstä etukäteen, jotta pystyttäisiin varautumaan etukäteen ja järjestämään henkilökunnan työvuoroja. Jatkossa päiväkoti on auki päivystysluonteisesti pysyvästi.

5 LIIKETOIMINTASTRATEGIA

Tässä luvussa on esitelty päiväkodin visio, imago, asiakkaat ja palvelut. Tarkastelussa ovat myös päämäärät ja tavoitteet viiden vuoden tähtäimellä.

5.1 Päämäärät ja tavoitteet

Päiväkotimme visiona on olla viiden vuoden päästä perustamisen jälkeen Oulun seudun johtava venäjänkielinen päiväkotitoiminta, joka tarjoaa perinteisen päivähoitotoiminnan lisäksi myös kuljetuspalveluja. Yritys toimii Oulun kaupungin alueella ja työllistää yrittäjien lisäksi seitsemän muuta työntekijää. Tulevaisuuden visiona on myös laajentaa toimintaa uusien asiakaspaikkojen myötä.

Päiväkodin tavoitteet voidaan jakaa kolmeen vaiheeseen. Ensimmäisen kahden vuoden tavoite on saada yritys toimimaan positiivisesti ja luoda päiväkodin tunnettavuutta panostamalla markkinointiin, asiakaspalveluun ja toimitilojen kehittämiseen. Päiväkotitoiminta tunnetaan Oulussa hyvin ja sitä aletaan pitää hyvänä lasten päivähoitopaikkana.

Kolmannen vuoden tavoite on myyntiä edelleen lisäämällä ja palveluita kehittämällä saada talous niin hyvälle mallille, että voidaan luoda uusia asiakaspaikkoja ja palkata lisää työntekijöitä. Päiväkotitoiminta nähdään ainutlaatuisena ja kilpailukykyisenä päivähoitopalveluna tarjoavana paikkana Oulussa.

Neljännän ja viidennen vuoden tavoite on lisätä voittoa edelleen. Päiväkodin asema Oulun seudulla on vakiintunut. Uusia toimintaratkaisuja kehitetään tarjoamalla uusia palveluita. Mahdollisia palveluita ovat lasten kuljetus kotoa päiväkotitoimintaan ja päiväkodista kotiin sekä venäjänkielisten kurssien järjestäminen kaikille halukkaille asiakkaille.

Päiväkodin visio, päätavoitteet ja strategiat on koottu yhteen liitteen 1, jossa on esitetty myös konkreettisia toimenpiteitä tavoitteiden saavuttamiseksi. Tavoitteet on kuvattu eri näkökulmista: henkilöstö- ja asiakasnäkökulmista, taloudellisesta näkökulmasta ja innovatiivisuuden ja oppimisen näkökulmasta.

5.2 Liikeidean analyysi

Liikeidea on lyhyt kuvaus siitä, miten yritys ansaitsee rahaa. Se kertoo, mihin yrityksen olemassaolo perustuu, millaisia tuotteita ja asiakkaita tavoitellaan ja miten aiotaan menestyä valitulla toimialalla. Liikeidea on laadullinen ja toiminnallinen ero muista samalla alalla toimivista yrityksistä. (Uusyrityskeskukset 2012, hakupäivä 2.2.2012.)

Liikeidea koostuu neljästä osa-alueesta: mitä, kenelle, miksi ja miten myydään. Ensin tarkastellaan minkälainen tuote tai palvelu on myytävänä, mitä vahvuuksia sillä on, onko valitulla toimialueella kilpailijoita. Sitten on mietittävä, ketkä ovat yrityksen asiakkaita ja millaisia tarpeita heillä on sekä miksi aloitetaan yritystoiminta juuri tällä alalla. Neljäs osa-alue liittyy tuotteen tai palvelun jakelutapaan ja yrityksen resursseihin. Eli miten aiotaan valmistaa ja toimittaa tuotteita asiakkaille, ja minkälaisia resursseja niiden valmistamiseen tarvitaan. (Holopainen 2012, 12–14; Ruotsi & Salmenkari 1994, 38-39.)

Päiväkotimme tarjoaa venäläisille ja kaksikielisille lapsille sekä heidän vanhemmilleen päivähoitopalveluja. Vanhemmat valitsevat omille lapsilleen päivähoitopaikan, joten toiminnassamme yritämme toteuttaa vanhempien tavoitteita ja pyrimme asiakastyytyväisyyteen. Yritämme luoda yrityksellemme hyvää imagoa. Päiväkodin on oltava siisti, valoisa ja viihtyisä, toiminnaltaan asiakaslähtöinen ja laadukas. On hyödynnettävä asiakaspalautteita, joiden avulla voimme jatkuvasti kehittää toimintaamme ja saada uusia ideoita. Päiväkotitoimintamme tulee olemaan ainutlaatuinen, koska Oulussa ei ole olemassa venäjänkielistä päiväkotia.

Liikeideaa on aina hyvä arvioida. Yksi apukeino siihen on SWOT-analyysi, joka on esitetty luvussa 3.2.

5.3 Kilpailustrategia

Kilpailustrategia on yritykselle korvaamaton menestyksen edellytys. Se tuottaa asiakkaille lisäarvoa, jolla yritys eroaa kilpailijoista.

Jokainen yritys valitsee itselleen sopivan kilpailustrategian. Valinnassa on otettava huomioon asiakkaiden arvot, yrityksen voimavarat, oma osaaminen, kilpailijoiden tunteminen ja toimialan oikea määrittely. Hyvä kilpailustrategia on yksi keino rakentaa mahdollisimman kestävä kilpailuasema ja ennen kaikkea kilpailuetu. (Pyykkö 2011, 237–243.)

Professori, kirjailija ja konsultti M. E. Porter on jakanut kilpailukeinot kolmeen päästrategiaan:

1. Kustannusjohtajuus – hintakilpailu
2. Segmentointi – keskittyminen kapealle markkina-alueelle
3. Differointi – tuotteiden ja palveluiden erilaistaminen.

Kustannusjohtajuudella tarkoitetaan pyrkimystä saavuttaa mahdollisimman alhaiset kustannukset verrattuna kilpailijoihin. Silloin yritys toimii tietyllä toimialalla muita kannattavammin ja voi käyttää tarvittaessa kilpailukeinona hintaa. Tämä kustannusstrategia edellyttää massatuotantoa ja lukuisia asiakasryhmiä.

Segmentointi on keskittymistä tarkasti valittuun asiakassegmenttiin. Silloin yritys valitsee kaikista asiakasryhmistä omiin palveluihinsa parhaiten soveltuvan segmentin, johon jatkossa erityisesti panostaa, tarjoamalla sille tiettyjä arvostamia ominaisuuksia. Suppeammalle kohderyhmälle on helpompi suunnitella yritystoimintaa, mihin laajempia markkinoita tavoittelevat yritykset eivät pysty.

Differointi on tuotteiden tai palveluiden erilaistamista, tarjoamista asiakkaalle jotakin sellaista, mitä hän ei saa kilpailijoilta. Kilpailustrategian pyrkimyksenä on olla ainutlaatuinen kuluttajien silmissä. Differoinnin avulla yritys voi pitää korkeampia hintoja, ja sitä kautta nostaa kannattavuutta ilman, että myynti kärsii.

Päiväkotimme perusstrategia pohjautuu differoitumiseen, eli yritys on erilaistanut toimintansa koskemaan venäjänkielisiä päivähoitopalveluita. Näin ollen yritys pärjää toimialansa markkinoilla, sillä se on ainut Oulun alueen venäjänkielinen päiväkoti. Kuluttajat kokevat differoitumisen hyvänä, sillä päiväkodissa on helppo asioida myös vanhempien kanssa ja halutut palvelut toteutuvat helpommin kuin esimerkiksi isokokoisessa päiväkodissa. Päiväkotimme on toiminnassaan myös hyvin asiakaslähtöinen.

Päiväkotitoimintamme keskittyy tiettyyn asiakassegmenttiin eli venäjänkielisiin ja kaksikielisiin lapsiperheisiin, joihin erityisesti panostetaan. Asiakassegmentin tunteminen antaa hyvän mahdollisuuden kohdistaa markkinointi oikeaan suuntaan, löytää helposti uusia asiakkaita ja kehittää innovatiivisia toimintaratkaisuja.

6 PÄIVÄKOTITOIMINTAA SÄÄTELIVÄÄ LAKEJA JA VAATIMUKSIA

Lasten päivähoidon lain mukaan päivähoito voidaan toteuttaa lapsen hoidon järjestämistä varten varatussa tilassa, jota kutsutaan päiväkodiksi. Laki säätelee, että päivähoitoa voivat saada lapset, jotka eivät vielä ole oppivelvollisuusikäisiä sekä sitä vanhemmat lapset erityisissä olosuhteissa. Päiväkotitoiminnan tavoitteena on lasten kasvatustehtävässä tukeminen sekä lapsen persoonallisuuden kehityksen edistäminen. Päivähoidon on tarjottava lapsille jatkuvat, turvalliset ja lämpimät ihmissuhteet, lapsen kehitystä monipuolisesti tukevaa toimintaa sekä lapsen lähtökohdat huomioon ottaen suotuisa kasvuympäristö. (Laki lasten päivähoidosta 19.1.1973/36.) Lasten päivähoidon 6 §:n asetuksen mukaan päiväkodissa hoidettavat lapset jaetaan tarpeen mukaan ryhmiin lasten iän sekä hoidollisten ja kasvatuksellisten näkökulmien perusteella. Yhdessä ryhmässä yli 3-vuotiaita lapsia saa olla enintään 20, 1–2-vuotiaita enintään 12 ja alle 1-vuotiaita enintään kuusi. (Asetus lasten päivähoidosta 16.3.1973/239.)

6.1 Laki päiväkotihenkilöstön kelpoisuudesta

Lasten päivähoidon henkilöstön kelpoisuusvaatimuksia sekä henkilöstön mitoittamista suhteessa päivähoidossa olevien lasten määrään säätelee asetukset lasten päivähoidosta 239/1973. Asetuksen 7 §:n mukaan päiväkodin johtajalta ja perhepäivähoidon ohjaajalta vaaditaan lastentarhanopettajan, sosiaalikasvattajan tai muu tehtävään soveltuva, sosiaalihallituksen hyväksymä tutkinto sekä käytännön kokemusta lasten hoidossa ja kasvatuksessa. Päiväkodin muissa lasten hoito- ja kasvatustehtävissä toimivalla henkilöllä on oltava samanlainen kuin edellä mainittu tutkinto tai sellainen lastenhoitajan tutkinto, jonka suorittaminen on edellytyksenä henkilön merkitsemiselle lastenhoitajana lääkintöhallituksen sairaanhoitotoimen harjoittajista pitämään luetteloon, tahi muu tehtävään soveltuva, sosiaalihallituksen hyväksymä

tutkinto. Päivähoidon erityistyöntekijältä ja muulta lasten hoitoon ja kasvatukseen osallistuvalla henkilöltä vaaditaan tehtävään soveltuva, sosiaalihuollon hyväksymä tutkinto tai muu koulutus. (Asetus lasten päivähoitolaista 16.3.1973/239.)

Lain sosiaalihuollon ammatillisen henkilöstön kelpoisuusvaatimuksista 7 §:n mukaan kelpoisuusvaatimuksena lastentarhanopettajan tehtäviin on vähintään kasvatustieteen kandidaatin tutkinto, johon sisältyy lastentarhanopettajan koulutus, tai sosiaali- ja terveysalan ammattikorkeakoulututkinto, johon sisältyvät varhaiskasvatukseen ja sosiaalipedagogiikkaan suuntautuneet opinnot sen laajuusina kuin valtioneuvoston asetuksella tarkemmin säädetään. (Laki sosiaalihuollon ammatillisen henkilöstön kelpoisuusvaatimuksista 29.4.2005/272.)

Päiväkodin hoito- ja kasvatustehtävissä pitää olla vähintään yksi henkilö enintään seitsemää kokopäivähoitossa olevaa kolme vuotta täyttänyttä lasta kohden ja enintään neljä alle 3-vuotiaasta lasta kohden sekä enintään 13 osapäivähoitossa olevaa kolme vuotta täyttänyttä lasta kohden. Vähintään joka kolmannella hoito- ja kasvatustehtävissä toimivalla henkilöllä tulee olla tehtävään soveltuva vähintään opistoasteen sosiaali- tai terveydenhuoltoalan taikka muun alan ammatillinen tutkinto. Muilla hoito- ja kasvatustehtävissä toimivilla tulee olla tehtävään soveltuva vähintään kouluasteinen sosiaali- tai terveydenhuoltoalan taikka muun alan ammatillinen tutkinto. (Asetus lasten päivähoitolaista 16.3.1973/239.)

Laki lasten kanssa työskentelevien rikostaustan selvittämisestä astui voimaan vuonna 2003. Lain avulla pyritään suojelemaan alaikäisten henkilökohtaista koskemattomuutta ja edistämään heidän henkilökohtaista turvallisuuttaan. (Laki lasten kanssa työskentelevien rikostaustan selvittämisestä 14.6.2002/504.)

Laki säätelee menettelyä, jolla alaikäisten kanssa työskentelemään valittavien henkilöiden rikostaustaa selvitetään. Työntekijän tulee näyttää työnantajalleote rikosrekisteristä, kun hän ensi kerran otetaan tai nimitetään päivähoitotyöhön.

(Laki lasten kanssa työskentelevien rikostaustan selvittämisestä 14.6.2002/504.)

6.2 Laki lasten päivähoitomaksun määräytymisestä

Lasten päivähoidosta perittävät maksut perustuvat sosiaali- ja terveydenhuollon asiakasmaksulakiin ja -asetukseen. Päivähoidon kuukausimaksu määräytyy prosenttiperusteisesti perhekoon ja bruttotulojen perusteella. (Laki sosiaali- ja terveydenhuollon asiakasmaksuista 3.8.1992/734.)

Perheen kokoon lasketaan yhteistaloudessa avioliitossa tai avioliitonomaisissa olosuhteissa elävät henkilöt sekä heidän kanssa asuvat alaikäiset lapset. Kokopäivähoidon kuukausimaksu voi olla ensimmäiseltä lapselta enimmillään 254 euroa kuukaudessa. Jokaisesta seuraavasta lapsesta maksu on 20 % nuorimman lapsen maksusta. Alin perittävä maksu on 23 euroa. (Laki sosiaali- ja terveydenhuollon asiakasmaksuista 3.8.1992/734.)

Päivähoitomaksu lasketaan tulorajan ylittävistä perheen kuukausittaisista bruttotuloista alla olevassa taulukossa (taulukko 2) esitettyjen prosenttien mukaan (Laki sosiaali- ja terveydenhuollon asiakasmaksuista 3.8.1992/734).

TAULUKKO 2. Päivähoitomaksun laskentaperuste

Perheenkoko	Tuloraja €/kk	Maksu %	Korkein maksu, jos tulot yli
2	1.198	11,5	3.407 €/kk
3	1.477	9,4	4.179 €/kk
4	1.754	7,9	4.969 €/kk
5	1.871	7,9	5.086 €/kk
6	1.988	7,9	5.203 €/kk

Esimerkiksi perheessä on neljä henkilöä: isä, äiti ja kaksi alaikäistä lasta. Perheen bruttotulot ovat 3 500 euroa. Bruttotuloista vähennetään taulukon mukainen tuloraja: 3 500 eurosta vähennetään 1 754 euroa ja saadaan 1 746 euroa. Neljän henkilön perheen maksuprosentti on 7,9 prosenttia. Joten

päivähoitomaksuksi saadaan 7,9 prosenttia 1 746 eurosta eli 137,93 euroa kuukaudessa lapsesta.

Jos perheessä on enemmän kuin kuusi ihmistä, lisätään maksun määräämisen perusteena olevaa tulorajaa 117 euroa kustakin seuraavasta perheen alaikäisestä lapsesta. (Laki sosiaali- ja terveydenhuollon asiakasmaksuista 3.8.1992/734.)

Jos lapsi on enintään viisi tuntia päivässä osapäivähoidossa, peritään 60 prosenttia kokopäivähoidon maksusta, neljästä tunnista peritään 50 prosenttia. Jos lapsi on tilapäisessä hoidossa ja enintään kymmenen päivää kuukaudessa, peritään kokopäivähoidossa 12 euroa päivästä ja osapäivähoidossa 11 euroa päivästä. (Laki sosiaali- ja terveydenhuollon asiakasmaksuista 3.8.1992/734.)

Yksityisen päivähoiton hinta vaihtelee, koska yrittäjä itse määrittelee maksut. Joissain hoitopaikoissa yksityinen hoito voi olla kalliimpaa kuin kunnallinen, toisissa taas halvempaa. Kun vanhemmat valitsevat lapselleen yksityisen päivähoiton, he saavat hoitomaksuun tukea Kelalta ja mahdollisesti myös hoitorahaa, hoitolisää ja kuntalisää. (Laki sosiaali- ja terveydenhuollon asiakasmaksuista 3.8.1992/734.)

6.3 Aloittavan päiväkodin toimintailmoitus

Aloittavan päiväkodin perustamisessa on otettava huomioon monia erilaisia asioita. Toiminnan suunnitteluun on käytettävä riittävästi aikaa ja kestävyyttä. Seuraavissa kappaleissa kerrotaan päiväkodin toimintailmoituksesta ja päiväkotitilojen perustamisohjeista, joita on tärkeä noudattaa sekä toiminnan aloittamisvaiheessa että myös jatkossa.

Yksityinen sosiaalihuollon palvelujen tuottaja on joko ilmoitusvelvollinen tai luvanvarainen. Lupa haetaan aluehallintovirastosta, jos yritys harjoittaa ympärivuorokautista toimintaa. (Laki yksityisten sosiaalipalvelujen valvonnasta 9.8.1996/603.) Päiväkotimme ei tarjoa ympärivuorokautisia palveluja, joten

olemme ilmoitusvelvollisia. Kirjallinen ilmoitus tehdään Oulun seudun ympäristötoimeen viimeistään 30 vuorokautta ennen toiminnan aloittamista (Ympäristöterveysvalvonta 2012, hakupäivä 12.3.2012).

Yksityisten sosiaalipalvelujen valvonnasta annetun lain mukaan ilmoituksessa on mainittava:

- palvelujen tuottajan nimi, henkilötunnus tai liike- ja yhteisötunnus sekä yhteystiedot
- toimintayksiköiden ja toimipaikkojen nimet ja yhteystiedot
- palveluala sekä toiminnan sisältö ja sen suunniteltu laajuus kussakin toimintayksikössä ja toimipaikassa
- asiakaspaikkojen lukumäärä
- sosiaalipalvelujen vastuuhenkilön nimi, henkilötunnus ja yhteystiedot sekä koulutus, työkokemus ja tehtävä toimintayksikössä
- muun henkilöstön määrä ja koulutus
- tieto rekisteröitymisestä ennakoperintälaissa tarkoitettuun työnantajarekisteriin
- toiminnan aloittamispäivä
- asiakasasiakirjojen säilyttämispaikka, selvitys asiakasrekisterinpidon keskeisistä periaatteista ja rekisterinpidosta vastaava henkilö
- palvelujen laadun, turvallisuuden ja asianmukaisuuden arvioimiseksi tarvittavat muut tiedot kuten tarpeelliset piirustukset, selvitys ilmanvaihdesta, viemäröinnistä sekä sijainnista. (Laki yksityisten sosiaalipalvelujen valvonnasta 9.8.1996/603.)

Ilmoituksen tarkastaa terveydensuojeluviranomainen, joka myös tekee käsittelyn edellyttämän tarkastuskäynnin. Ilmoituksen perusteella tehdään päätös. Ilmoitus tehdään myös tiloja ja toimintaa koskevista oleellisista muutoksista. Suunnitteluvaiheessa selvitetään myös rakennusvalvonnan,

paloviranomaisen ja kunnan päivähoito-osaston vaatimukset. Keittiöstä tehdään Elintarvikelain 13 §:n mukainen ilmoitus toiminnan aloittamisesta. (Ympäristöterveysvalvonta 2012, hakupäivä 12.3.2012.) Liitteessä 2 on esitetty Oulun terveydensuojelulain mukainen päiväkodin ilmoituslomake.

6.4 Lasten päiväkotitilojen perustaminen

Lasten päivähoitotilojen perustamisohjeen mukaan päiväkodin pihan on oltava turvallinen. Leikkikenttävälineiden ja niiden asennuksen tulee olla turvallisuus- ja kemikaaliviraston standardien mukaisia sekä leikkivälineiden alusta on oltava ensisijaisesti turvalaattaa. Leikkipiha aidataan, ellei piha ole muuten turvallinen. Lasten leikkipihalla läpikulkuliikenne on kielletty, huoltoliikenne hoidetaan oman alueen kautta. Sadevedet johdatetaan pois piha-alueelta, mutta hiekka-alueelle ei saa tehdä sadevesikaivoja. Keinujen turva-alue rajataan esimerkiksi matalalla aidalla, joka on rakenteeltaan roudankestävä ja korkeudeltaan vähintään 120 cm. Aidan on myös oltava riittävän tiivis ja sen rakenne ei saa mahdollistaa kiipeämistä. Aidan sisäpuolella on kielletty askelmiksi soveltuvat tukiosat. Aidan alareunan on oltava enintään kymmenen cm:n korkeudella maasta. Portin avausmekanismin on oltava sellainen, ettei lapsi saa porttia auki. Pihalla on oltava riittävä valaistus sekä suojaa sateelta, uv-säteilyltä ja liialta lämmöltä. Päiväkodin pihan pinnoitteen on oltava sellaista, ettei pöly kantaudu lasten vaatteista sisä- ja hengitysilmaan. Pihassa ei saa olla myrkyllisiä, piikikkäitä tai allergiaa aiheuttavia kasviksia. Lumenkeräyspaikat eivät saa olla tapaturmavaaraisia. Katolle asennetaan tarvittaessa lumiesteet. Turvahiekka-alue on oltava yhtenäinen ja riittävän leveä kovien pintojen ja hiekka-alueen välissä. Turvallisuuden takia rakennuksen vierustoille ei saa rakentaa leikkialuetta. (Ympäristöterveysvalvonta 2012, hakupäivä 12.3.2012.)

Vetohaittojen ehkäisemiseksi sisäänkäynnin yhteydessä on oltava tuulikaappi tai eteinen. Sisäänkäynnin yhteydessä on oltava myös mahdollista pestä ja kuivata kuravaatteita (kuraeteisessä on oltava kuivauskaappi, pesuallas ja hiekanerotuskaivo). Pienten lasten osastolla sisäänkäynnin yhteyteen varataan myös katostila. Kaikki rakenteet, varusteet ja kalusteet lasten osastoilla on

oltava turvallisia. Lasten naulakot ja hyllyt kiinnitetään rakenteisiin niin, ettei synny kalusteen kaatumisvaaraa. Rakennusmateriaalien on oltava vähäpäästöisiä ja mieluiten M1-luokan mukaisia. Eri tilojen pintamateriaalien on oltava helposti puhtaana pidettäviä, kestäviä ja tilaan soveltuvia. Sähköasennusten on oltava lapsille turvallisia. Kiinteistössä on otettava huomioon mahdollinen näkö-, kuulo- ja liikuntarajoitteisten liikkuminen ja oleskelu. Lasten tiloissa lattian hyötypinta-alaa on oltava 4–10 m² lasta kohti. Ryhmätilat erotetaan toisistaan ovilla, joissa on aukipitolaite. Sängyt on oltava kaikille lepoa tarvitseville lapsille ja vuodevaatteet ja patjat on säilytettävä asiallisesti esimerkiksi patjakaapissa. Sänkyjen reunan korkeus on myös otettava huomioon. Lasten käytössä olevat kalusteet ovat lapsille mitoitettuja. Jokaisessa ryhmähuoneessa tai sen läheisyydessä on oltava vesipiste juomavedenottoa varten sekä ruokailutilassa on oltava lapsille mitoitettu käsienpesuallas ja nestesaippua, annostelija ja kertakäyttöpyyhketelineet. Lasten käytössä olevissa hanoissa on oltava lämpötilarajoittimet. (Ympäristöterveysvalvonta 2012, hakupäivä 12.3.2012.)

Kullakin päiväkodin ryhmällä on omat wc- ja pesutilat. Lasten osastolla on yksi wc-istuin ja käsienpesuallas kymmentä lasta kohden ja osapäiväryhmien tiloissa 10–15 lasta kohden. Wc-tilojen kalusteiden on oltava lapsille mitoitettuja. Pienten lasten osastolla on oltava erillinen vaippaikaisen pesuallas ja vaipanvaihtopaikka, isojen lasten osastolla suihku. Vähintään yksi wc-tila on oltava varustettuna hälytyksellä liikuntaesteisiä varten. Tämä tila sijoitetaan päiväkodin yhteistilojen ryhmään. (Ympäristöterveysvalvonta 2012, hakupäivä 12.3.2012.)

Päiväkodissa tulee olla koneellinen ilmanvaihtojärjestelmä. Sisäilmassa ei saa olla mikrobeja, pölyä, kaasumaisia yhdisteitä tai muita epäpuhtauksia siinä määrin, että niistä aiheutuu terveyshaittaa. Sisäilman hiilidioksidipitoisuuden täytyy olla enintään 1 500 ppm ja ulkoilmanvirran tulee olla noin neljä l/s henkilöä kohden. Huoneilman lämpötilan hyvä taso on +21 °C. Lämmityskaudella huoneilman lämpötila on oltava vähintään +20 °C ja enintään +23–24 °C, lattian pintalämpötila vähintään +19 °C. Huoneilman lämpötila ei

saa ylittää +26 °C, ellei lämpötilan nousu ole aiheutunut ulkoilman lämpenemisestä. (Ympäristöterveysvalvonta 2012, hakupäivä 12.3.2012.)

Lasten oleskelutiloissa tulee olla riittävä valaistus (vähintään 300 lux). Työntekijöiden lukupaikoissa valaistusteho on oltava suurempi (vähintään 500–1000 lux). Meluhaittojen vähentämiseksi tulee huolehtia lasten oleskelutilojen akustoimisesta sekä sisätilojen melutaso ei saa ylittää STM:n Asumisterveysohjeen raja-arvoja. Päiväaikana oleskelu- ja työskentelytilojen teknisistä laitteista sekä ympäristömelusta aiheutuva jatkuva samanarvoinen äänitaso saa olla enintään 35 dB. (Ympäristöterveysvalvonta 2012, hakupäivä 12.3.2012.)

Päiväkodin keittiö suunnitellaan ympäristötoimen ravintoloiden ja muiden valmistuskeittiöiden perustamisohjeiden mukaan. Suunnittelussa otetaan huomioon keittiön luonne: keskuskeittiö, valmistuskeittiö ja jakelukeittiö. Mitoitukset perustuvat keittiössä valmistettavien ruoka-annosten määrään. (Ympäristöterveysvalvonta 2012, hakupäivä 12.3.2012.)

Siivousvälineitä ja -aineita säilytetään asianmukaisissa lukollisissa siivousvälinetiloissa rakennuksen eri osissa. Asianmukaisessa tilassa tulee olla vesipiste, kaatoallas, hyllyt, harjateline, kuivauspatteri ja riittävä ilmastointi. Lisäksi on oltava siivouskeskus, jossa täytyy olla myös pyykinpesukone siivousvälineiden puhtaanapitoa varten. Siivouskeskuksen suunnittelussa otetaan huomioon riittävä kosteuden poisto. Keittiössä tulee olla oma tila siivousvälineitä varten. Henkilökunnalle on oltava asianmukaiset peseytymis-, puku-, ruokailu- ja käymälätilat. (Ympäristöterveysvalvonta 2012, hakupäivä 12.3.2012.)

Jätteiden säilyttäminen, kerääminen, kuljettaminen, käsittely, hyödyntäminen sekä jäteveden johtaminen järjestetään siten, että niistä ei aiheudu ympäristö- ja terveyshaittaa. Päiväkodin sisätiloissa on oltava riittävästi jätteiden lajitteluun ja keräämiseen tarkoitettuja astioita. Ongelmajätteiden keräilyyn ja varastointiin varataan erilliset keräilyastiat ja asianmukaiset varastopaikat. Jätteiden

lajittelussa, keräämisessä ja muussa jätehuollossa noudatetaan voimassa olevia kunnan jätehuolto-ohjeita. (Ympäristöterveysvalvonta 2012, hakupäivä 12.3.2012.)

Tupakointi on kielletty päiväkodin sisätiloissa ja ulkoalueilla kaikkina vuorokauden aikoina ja kaikilta alueella oleskelevilta henkilöiltä. Tupakointikiellon osoittavat opasteet on asetettava näkyville siten, että ne ovat helposti havaittavissa tiloihin saavuttaessa tai niissä oleskellessa. Ulkopuolella opasteet sijoitetaan siten, että ne ovat helposti näkyvissä valaistus- ja sääolosuhteista riippumatta. (Ympäristöterveysvalvonta 2012, hakupäivä 12.3.2012.)

7 MARKKINOINTISUUNNITELMA

Markkinointisuunnittelussa käsitellään kuusi eri vaihetta: tilanneanalyysit, tavoitteet, strategia, taktiikat, budjetti ja seuranta. Tilanneanalyysi tarkoittaa eri makrotekijöiden tutkimista omassa toimintaympäristössä. Tässä vaiheessa laaditaan myös SWOT-analyysi sekä määritellään avainkysymyksiä ja -haasteita. Kun tilanneanalyysin avulla on löydetty parhaat mahdollisuudet, ne kannattaa asettaa tärkeysjärjestykseen, jonka jälkeen määritellään kohdemarkkinat, asetetaan tavoitteet sekä aikataulu niiden saavuttamiseksi. (Kotler 2005, 89–90.)

Yrityksen tulisi myös määritellä tavoitteet eri sidosryhmille, yrityksen imagolle, markkinointiviestinnälle, teknologialle ja muille keskeisille tekijöille. Päämäärään voidaan pyrkiä erilaisin keinoin. Strategian avulla päätetään millä tavalla tavoitteet on tarkoitus saavuttaa sekä valitaan tuloksellisin toimintalinja eri vaihtoehtoista. Taktiikka-vaiheessa strategia puretaan ja jalkautetaan yksityiskohtaisesti eri markkinointityökalujen ja tarvittavien toimien suhteen. On myös määriteltävä mitä tehdään, milloin ja kuka tekee mitäkin suunnitelmassa. (Kotler 2005, 89.)

Suunnitelluista toiminnoista syntyy kustannuksia. Niitä määritellään ja kootaan panostusbudjetiksi, jolla tavoitteet aiotaan saavuttaa. Seuranta-vaiheessa tarkistetaan eri mittareiden avulla eteneekö yritys sillä tavoin, kun on suunniteltu. Jos toteutuneita tuloksia ja suorituksia jää tavoitteista, tilanteen korjaamiseksi tulisi tarkistaa tavoitteita ja strategioita. (Kotler 2005, 90.)

7.1 Markkinointiviestinnän osa-alueet ja keinot

”Markkinointiviestintä on asiakassuhteen luomiseen, ylläpitämiseen ja vahvistamiseen liittyvää viestintää, jonka tavoitteena on vaikuttaa joko suoraan tai välillisesti tuotteen tai palvelun myyntiin” (Isohookana 2007, 132).

Perinteisesti markkinointiviestintä jaotellaan neljään eri osa-alueeseen: henkilökohtaiseen myyntiin ja asiakaspalveluun, mainontaan, myynninedistämiseen ja tiedottamiseen. Riippuen yrityksen toimialasta, tuotteista, palveluista ja niiden elinkaaren vaiheesta päätetään mitä osa-alueita painotetaan ja millainen markkinointiviestintä on strategisesti perusteltu kussakin tilanteessa. Yhtä ja ainoaa oikeaa ratkaisua ei ole. Varsinaisia markkinointiviestinnän keinoja on monia ja näistä on osattava valita tehokkain kokonaisuus, joka tuottaa parhaan mahdollisen tuloksen käytettävissä olevilla resursseilla. (Isohookana 2007, 132; Sipilä 2008, 131–132.)

Henkilökohtainen myynti ja asiakaspalvelu

Kannattava myynti on yritystoiminnan tarkoitus, jotta asetut tulos-, kannattavuus- ja asiakastyytyväisyys tavoitteet saavutetaan. Henkilökohtainen myynti vaikuttaa aika paljon näiden tavoitteiden saavuttamiseen, sillä myyntihenkilöstöllä on avainasema yrityksen ja asiakkaan välisessä suhteessa. Henkilökohtainen myynti on vuorovaikutusta myyjän ja asiakkaan välillä. Myyjän tehtävänä on auttaa asiakasta valitsemaan ja ostamaan hänelle sopiva tuote tai palvelu. Myyntitilanteessa on otettava huomioon sekä asiakkaan tarpeet ja olosuhteet että yritykselle asetetut myyntitavoitteet. Myyjällä pitää olla hyvä käsitys asiakkaasta, hänen ongelmastaan ja tarpeistaan samoin kuin yrityksen tarjoamista tuotteista ja palveluista sekä koko yritystoiminnasta. Myyntityö luo asiakkaalle mielikuvan myyjistä, tuotteista, palvelusta sekä koko yrityksestä. Myyntityö vie paljon aikaa ja vaatii organisaatiolta paljon resursseja. Tästä syystä muiden markkinointiviestinnän osa-alueiden tulee tukea myyntiä. (Isohookana 2007, 133–134.)

Asiakaspalvelu on tärkeä tekijä siinä, kääntyykö asiakas yrityksen puoleen jatkossa. Kaikki ne henkilöt, jotka ovat tekemisessä asiakkaan kanssa ennen varsinaista ostopäätöstä, sen aikana tai sen jälkeen, tekevät arvokasta asiakaspalvelutyötä, jolla on vaikutusta asiakkaan kokemaan kokonaislaatuun, tuote- ja palvelumielikuvaan sekä yrityskuvaan. Asiakaspalautteiden avulla

voidaan saada tietoa mahdollisista puutteista ja välttää virheiden toistumista. (Isohookana 2007, 138–139.)

Mainonta

Kaikista markkinointiviestinnän osa-alueista mainonta näkyy paremmin suurelle yleisölle. Mainonta voidaan jakaa mediamainontaan ja suoramainontaan. Mediamainontaan kuuluu ilmoittelu-, televisio-, radio- ja elokuvamainontaa sekä ulko- ja liikennemainonta. Suoramainonnan avulla tuote tai palvelu markkinoidaan suoraan lopulliselle asiakkaalle. Tarkoitukseen sopivia kanavia ovat kirjeposti, sähköposti tai tekstiviesti. (Isohookana 2007, 139, 156.)

Mainonnalla on seuraavia etuja verrattuna muihin markkinointiviestinnän osa-alueisiin:

- mainonta saavuttaa suurta kohderyhmää yhtä aikaa
- mediavalinta mahdollistaa mainonnan kohdistumista tietylle rajatulle kohderyhmälle
- mainonta on paikasta ja ajasta riippumatta
- mainonta on tehokasta tietoisuuden luomisessa
- mainosmedioita on useita ja niistä voidaan valita tehokkaimmat. (Isohookana 2007, 140.)

Informoivan mainonnan tarkoituksena on luoda tietoisuutta uuden palvelun tai tuotteen olemassaolosta tai jo markkinoilla olevan tuotteen uusista ominaisuuksista. Suostuttelevan mainonnan tarkoituksena on vaikuttaa siihen, että tuote tai palvelu kiinnostaa asiakkaita, sitä pidetään parempana, siitä vakuututaan ja se ostetaan. Muistutusmainonnan tarkoituksena on vaikuttaa tuotteen tai palvelun uusintaostoon. Ostopäätöstä vahvistavan mainonnan tavoitteena on asiakkaan vakuuttamista siitä, että hän on tehnyt hyvän valinnan. (Isohookana 2007, 141.)

Mediavalinnan tavoitteena on mainosvälineiden kartoittaminen sillä tavalla, että sanoma tulee kohderyhmälle mahdollisimman taloudellisesti ja tehokkaasti.

Intermediavalinta on valinta eri mainosmuotojen välillä. Ensin tehdään päätös mitä mainonnan muotoja käytetään (lehti-, tv-, radio-, elokuva-, ulko-, suora- vai Internetmainontaa) ja millaisin yhdistelmin. Sen jälkeen intramediavalinnan avulla valitaan mainosmuodon sisällä olevia eri medioita. Päätetään esimerkiksi mitä aikakauslehtiä tai sanomalehtiä käytetään. (Isohookana 2007, 141; Sipilä 2008, 136.)

Mediavalinnalla yritetään saavuttaa oikeat ihmiset oikeaan aikaan ja mahdollisimman taloudellisesti. Mediavalinnassa otetaan huomioon muun muassa seuraavat asiat: mainostettavan tuotteen tai palvelun ominaisuudet, perustiedot medioista, median luonne ja mediaympäristö, median ja sen käyttäjien ominaisuudet (demografia, elämäntyyli, harrastukset, ajankäyttö ja muut), median ja sen käyttäjien suhde (käytön säännöllisyys, uskollisuus), mainosvälineen kyky viedä suunniteltu sanoma kohderyhmälle, mainosvälineen hinta, aikataulu- ja ajoitustiedot (julkaisukerrat ja -ajankohdat), mainosbudjetti sekä lainsäädäntö ja muut säännöt. (Isohookana 2007, 141–142.)

Suoramainonta verrattuna mediamainontaan kohdistuu suoraan tarkkaan valitulle kohderyhmälle. Suoramainonta jaotellaan osoitteettomiin ja osoitteelliseen. Osoitteellista suoramainontaa pidetään tehokkaampana kuin osoitteetonta, näin nimellä lähetetty kirje kiinnostaa ja avataan helpommin kuin osoitteeton. Suoramainonta voidaan kohdistaa joko yksityisiin ihmisiin tai se voi kohdistua suoraan yrityksiin. (Isohookana 2007, 157–158; Sipilä 2008, 142–145.)

Suoramainonnan etuja ovat muun muassa riippumattomuus, nopeus, kohderyhmän tarkka määrittely, henkilökohtainen lähestyminen kohderyhmään, helppo testaus, nopea palautteiden saaminen, pysyminen salassa kilpailijalta sekä jatkokokontaktin mahdollisuus. Suoramainonnan heikkouksia taas voivat olla vanhentuneet osoitteet, lähetyksen sanoma ei koske vastaanottajaa, kokonaisuus ärsyttää vastaanottajaa, suoramainoslähetys ei kiinnosta vastaanottajaa, suoramainos eksyy muun postin joukossa tai liika

henkilökohtaisuus ylittää yksityisyyden rajan. (Isohookana 2007, 158–159; Sipilä 2008, 142–145.)

Myynninedistäminen

Myynninedistäminen eli menekinedistäminen on yksi markkinointiviestinnän osa-alue. Sen tavoitteena on lisätä jakeluportaan sekä myyjien resursseja ja halukkuutta myydä tavaroita tai palveluja sekä vaikuttaa asiakkaiden ostohalukkuuteen. (Isohookana 2007, 161; Sipilä 2008, 177.)

Myynninedistäminen on muiden markkinointiviestinnän osa-alueiden täydennys. Myynninedistämisen kohderyhmään kuuluu myyntihenkilöstö, jakelutie ja asiakkaat. Myynninedistämisen tavoitteena on, että myyntihenkilöstö ja jakeluportaan eri jäsenet ovat kiinnostuneita yrityksen tuotteiden tai palveluiden myynnistä, tietävät niiden ominaisuuksia ja ovat motivoituneita tarjoamaan kyseisiä hyödykkeitä. (Isohookana 2007, 162; Sipilä 2008, 177.)

Myynninedistämisessä on tärkeää sekä oman myyntiorganisaation että jakelutien tukeminen. Oman myyntiorganisaation tukemisen tavoitteena on lisämyyntiin kannustaminen ja motivointi, tuotetuntemuksen lisääminen, kannustaminen uusien asiakkaiden hankintaan, myyntitaitojen lisääminen sekä myyntivälineiden hallinnan lisääminen. Oman myyntihenkilöstön työtä voidaan tukea erilaisella myynnin tukimateriaalilla, tuote- ja myyntikoulutuksilla sekä myyntikilpailuilla.

Jälleenmyyjien ja jakelutien tukemisen tavoitteena on uuden tuotteen saaminen jakelukanavaan, tuoteuskollisuuden ylläpitäminen, jakelun laajentaminen, hyllytilan ja näkyvyyden lisääminen, myymälämainonnan tukeminen, myyntihenkilökunnan aktivoiminen ja kouluttaminen sekä yritys- ja tuotekuvan vahvistaminen. Liikejohdollinen tuki, markkinointituki sekä erilaiset jälleenmyyjäalennukset ovat hyviä keinoja jakelutien tukemisessa.

Kuluttajiin kohdistuvan myynninedistämisen tavoitteena on uuden tuotteen kokeilu, tuoteuskollisuuden lisääminen, ostotiheyden lisääminen, ostopäätöksen nopeuttaminen sekä yritys- ja tuotekuvan vahvistaminen. Kuluttajiin suunnattuja myynninedistämistoimia ovat muun muassa erilaiset hintatarjoukset, tuotenäytteet, pienet lahjat, kilpailut ja arpajaiset. Muita myynninedistämisen keinoja ovat muun muassa messut, sponsorointi, tapahtumamarkkinointi, ambient design (informaation välittäminen äänien, tuoksujen, valojen, värien ja makujen kautta), ambient media (ympäristön hyödyntäminen markkinointiviestinnän mediana) ja sissimarkkinointi (epätyypillinen markkinointi, jossa minimipanoksilla tavoitellaan maksimihyötyjä). (Isohookana 2007, 162–164, 174–175.)

Tiedottaminen

”Tiedottaminen osana markkinointiviestintää tarkoittaa tiedotustoimintaa, joka koskee yrityksen tuotteita tai palveluja ja jonka kohderyhmänä ovat asiakkaat tai muut ostopäätökseen vaikuttavat tahot” (Isohookana 2007, 176).

Painopiste on tuote- ja palvelutiedottamisessa, joka kohdistuu asiakkaisiin, jakelutiehen, yhteistyökumppaneihin ja muihin ostopäätökseen vaikuttaviin kohderyhmiin. Tiedottaminen on kertomista uusista tuotteista ja palveluista tai olemassa olevien tuotteiden kehityshankkeista sekä tiedottamista muutoksista tai muista kohderyhmän kannalta tarpeellisista ja mielenkiintoisista asioista. Tiedotustoiminta jaotellaan kahteen osa-alueeseen: yrityksen oma tiedotustoiminta, jossa yritys tekee itse päätöksiä kohderyhmästä, sanomasta ja ajoituksista sekä julkisuus, jolloin yrityksen tiedotustoiminta kohdistuu mediaan ja toimittajiin, jotka ovat yrityksen viestin välittäjinä. (Isohookana 2007, 176–177.)

Tiedottamisen tavoitteena on tunnettavuuteen ja myyntiin vaikuttaminen. Sen tehtävänä on tiedon lisääminen ja positiivinen vaikuttaminen kohderyhmän mielipiteisiin ja asenteisiin yritystä ja sen tuotteita ja palveluja kohtaan. Tiedottaminen soveltuu asiakassuhteen kaikkiin eri vaiheisiin ja tukee hyvin

markkinointiviestinnän muita osa-alueita tietoisuuden ja tunnettavuuden luomisessa ja vahvistamisessa. Tiedottamisen välineitä ovat esimerkiksi asiakaslehdet, esitteet, julkaisut, julisteet, tiedotteet, tiedotustilaisuudet, uutiset tuotteista tai palveluista sekä yrityksen Internet-sivustot. (Isohookana 2007, 177.)

Markkinointiviestintä Internet-verkossa

Internetin käyttöä yrityksen markkinointiviestinnässä tulee perustella samalla tavalla kuin muutakin markkinointiviestintää. Kun verkon valinta on perusteltu yhdeksi markkinointiviestinnän kanavaksi, tulee seuraavaksi valita eri keinoja. Näitä keinoja ovat: brändisivustot, kampanjasivustot, banneri, interstitiaali, advertoriaali, hakukonemarkkinointi, hakukonemainonta ja verkkosponsorointi. (Isohookana 2007, 261–262; Sipilä 2008, 155–159.)

Brändisivuston tavoitteena on esitellä tuote tai palvelu niin, että se herättää mielenkiintoa, rakentaa brändiä ja lisää myyntiä. Kampanjasivuston tavoitteena on myynnin kiihtyvyys. Käyttämällä bannereita saadaan ihmisiä klikkaamaan sitä ja siirtymään kyseisen yrityksen verkkosivulle. Interstitiaali on usein liikkuvaa kuvaa ja ääntä, jotka ilmestyvät spontaanisti käyttäjän ruudulle ja ovat ruudulla 10–30 sekuntia. Advertoriaaliin kuuluu journalistisesti toimitettua aineistoa, tekstiä ja kuvaa. Sen avulla annetaan tarkempaa tietoa kuin esimerkiksi bannerilla. Hakukoneen avulla asiakas voi helposti ja nopeasti löytää yrityksen tietoja. Hakukonemainonnan avulla voidaan saada yhteyttä uusiin asiakkaisiin silloin, kun he ovat etsimässä tuotteita ja palveluja. Verkkosponsoroinnissa sponsoroija esiintyy verkkopalvelussa kaikilla sivuilla tai jossain sen osassa. Muita markkinointiviestinnän keinoja verkossa ovat sähköpostimainonta, mobiilimainonta ja yrityksen www-sivustot. (Isohookana 2007, 262–263; Sipilä 2008, 155–159.)

7.2 Päiväkodin markkinointikeinot

Seuraavissa kappaleissa on kerrottu päiväkotimme markkinointikeinoista. Sen lisäksi on laskettu markkinointibudjetti tulevalle kolmelle vuodelle.

Lehti-ilmoittelu

Olemme päättäneet käyttää markkinoinnissa sanomalehtimainontaa, koska se on tehokasta, nopeavaikutteista ja muuntautumiskykyistä. Selvitimme lehti-ilmoitusten hintoja kolmesta oululaisesta paikallislehdestä (taulukko 3). Ilmoitusten koko ja sijainti on valittu hinta-laatusuhteen perusteella.

TAULUKKO 3. Lehti-ilmoitusten hintoja

Lehti	Ilmoituksen koko	Ilmoituksen hinta
Kaleva	125 x 2 palstaa	790 €
Oulu-lehti	125 x 2 palstaa	500 €
Forum24	33 pmm x 2 palstaa	202 €

Näistä vaihtoehtoista valitsimme Forum24:n. Lehden levikki on 94 000 kpl, joten mainospaikka on näkyvä ja hinta edullinen verrattuna kilpailijoihin. Valmis aineisto on toimitettava lehden toimitukseen pdf-tiedostona. Aineiston suunnittelutyön teemme itse, koska tunnemme yrityksen ja sen asiakaskunnan paremmin kuin ulkopuoliset ja alkuvaiheessa se säästää yrityksen budjettia.

Olemme tulleet siihen tulokseen, että markkinoimme lehdessä vain toiminnan alkuvaiheessa. Julkaisemme ilmoituksen Forum24-lehdessä kerran viikossa neljänä viikkona peräkkäin. Mainoksen tarkoitus on ilmoittaa asiakkaille päiväkotitoiminnan aloittamisesta ja päivähoitoon ilmoittamismahdollisuudesta. Silloin kun lasten ryhmä on muodostettu ja päiväkotitoiminta on aloitettu, lehtimainokset jäävät tarpeettomiksi. Lehti-ilmoittelua käytetään taas vuoden päästä, kun muodostetaan uusi lasten ryhmä.

Internet-sivut

Internet-sivujen tekeminen on kannattavaa yrityksellemme, koska se parantaa päiväkotimme löydettävyyttä, luo asiakaskontakteja, tehostaa markkinointia ja kohdentaa sen kiinnostuneisiin asiakkaisiin. Internet-sivujen avulla on helppoa luoda suora yhteys yrityksen sidosryhmiin. Muuttuvia tietoja voidaan päivittää reaaliaikaisesti tai vähintään nopeasti.

Suunnitelmissamme on luoda yrityksen Internet-sivut heti toiminnan alkuvaiheessa, alussa teemme yksinkertaiset Internet-sivut omin voimin ilman ulkopuolisen ammattilaisen apua. Tällä keinolla yritetään säästää budjettia muita tärkeimpiä menoja varten.

Kuitenkin tulevaisuutta varten olemme selvittäneet hinnat yrityksestänimeltä LumoLink Oy, joka harjoittaa Internet-sivujen tekoa ammattimaisesti. Yksinkertaiset sivut ilman ylläpitämistä maksavat 1 500 euroa. Tyylikkäät, hyvin suunnitellut ja jatkuvasti ylläpidettävät sivut maksavat 3 000 euroa, johon on lisättävä vielä kuukausimaksut.

Facebook- mainonta

Facebook-mainonta on edullista ja sillä on laaja näkyvyys asiakasryhmälle. Mainoksen hinta muodostuu niin sanotusti CPC- tyyppisesti eli klikkausten perusteella. Jos mainosta ei klikata, siitä ei myöskään joudu maksamaan. Hinta vaihtelee toimialan ja kilpailun mukaan; mitä useammin mainosta klikataan, sitä vähemmän se maksaa. Klikkausten hinnat vaihtelevat 0,05–0,50 euron välillä. Yrittäjä voi itse määritellä, paljonko on valmis maksamaan mainonnasta vuorokaudessa. Tällöin kustannukset eivät voi lähteä käsistä. Mainokset voi kohdistaa tarkasti esimerkiksi iän, sukupuolen, asuinpaikkakunnan ja kiinnostusten sekä yhteisöjen perusteella ja tällöin mainosta ei siis näytetä kuin valitulle segmentille. Lisäksi mainoksesta saa näkyvyyttä ja logo jää helposti mieleen, vaikka sitä ei klikattaisikaan. Suosittelemme näkyvyyden lisäämistä

Facebook-palvelussa, joka tavoittaa tänä päivänä lähes 1,9 miljoonaa suomalaista kuluttajaa. (Verkkokumppani 2012, hakupäivä 25.4.2012.)

Aiomme käyttää Facebook-mainontaa toiminnan alkuvaiheessa samalla tavalla kuin lehtimainontaa. Aiomme mainostaa päiväkotiamme Facebookissa noin kuukauden ajan ja määritellä mainonnan hinnaksi 200 euroa. Sen lisäksi aiomme luoda oman Facebook-sivuston, jossa asiakkaat voivat olla yhteydessä sekä päiväkodin henkilöstöön että keskustella muiden vanhempien kanssa kiinnostavista aiheista. Facebook-sivuston tarkoitus on myös ilmoittaa ajankohtaisia tietoja päiväkotitoiminnasta.

Henkilökohtainen myynti

Henkilökohtainen myynti on hyvä markkinoinnin keino yritystoiminnassamme. Voimme hyödyntää omia verkostojamme saadaksemme yrityksemme tunnetuksi ja lisätäksemme asiakkaiden määrää. Voimme myydä toimintaamme henkilökohtaisesti tuttavillemme, joiden kautta myös muut perheet (heidän tuttavansa) saavat tietoa päiväkodistamme. Tämä markkinointikeino on edullisin ja tehokkain, joten aiomme käyttää sitä kaikista eniten.

Opastekyltti

Haluamme tehdä päiväkotiimme teipatut opastekyltit ja ovelle teipatut aukioloajat. Suunnittelemme teippaukset ja opastekyltit mahdollisimman kustannustehokkaasti esimerkiksi siten, että keksimme itse teippauksen taustan, mutta tilaamme yrityksen nimen ja logon teippauksen alan yrityksestä. Vertailimme muutamia hintoja kyseisistä yrityksistä ja keskimäärin sille tulisi hintaa noin 80 euroa (taulukko 4). Lisäksi täytyy ottaa huomioon, että aineisto tulee lähettää valmiina painoon. Suunnittelutyö maksaa mainostoimistoissa keskimäärin 60 euroa tunnissa.

*TAULUKKO 4. Kyltin teippauksen hintoja (1m*1m teippaukset värillisenä)*

Yritys	Teippauksen hinta
Sata C	75 € (alv 0 %)
Oulun Painotuote	110 € (alv 0%)
Pohjolan painotuote (sis. koko kyltti, mutta tiedoston täytyy tulla valmiina)	90 € (alv 0 %)

Markkinointibudjetti

Alla olevassa taulukossa (taulukko 5) on esitetty markkinointitoimenpiteisiin budjetoidut kulut. Hinnat on arvioitu yrityksiltä saatujen tarjousten perusteella. Markkinointitoimenpiteiden kustannukset on pyritty suunnittelemaan mahdollisimman edullisesti. Hintoihin sisältyy arvonlisävero. Hintoihin on laskettu inflaation vaikutus, joka on keskimäärin kaksi prosenttia vuodessa.

Taulukko 5. Markkinointibudjetti (luvut euroja)

	Vuosi 2013	Vuosi 2014	Vuosi 2015
Internet-sivut	0	1500	0
Mainokset	606	619	630
Facebook-mainonta	200	204	208
Kyltti	80	0	83
Teippaukset	100	0	0
Yhteensä	986	2323	921

8 HENKILÖSTÖSUUNNITELMA

Henkilöstösuunnitelma on työkalusto, jossa ennakoidaan jonkun aikavälin henkilöstövoimavarojen johtamista. Henkilöstöstrategian täytyy varmistaa liiketoimintastrategian onnistumista omalta osaltaan. Henkilöstösuunnitelma kannattaa tehdä sekä yrityksen toiminnan suunnitteluvaiheessa että vuosittain varsinaisen toiminnan aikana. Henkilöstösuunnitelma tuottaa tietoja tulevasta määrällisestä ja laadullisesta henkilöstötarpeesta.

Suunnitelmassa on otettava huomioon sekä ulkoiseen että sisäiseen ympäristöön liittyviä uhkia ja mahdollisuuksia. Ulkoisen ympäristön kartoituksella on selvitettävä seuraavia asioita: miten tuotteiden tai palveluiden kysyntä kehittyy lähitulevaisuudessa, minkälaisia lakeja säädetään ja miten muutokset koskevat työelämän lainsäädäntöä, väestörakenne, yhteiskunnan arvot, työmarkkinat ja kilpailu työvoimasta sekä toimiala ja sen kulttuuri. Sisäiseen ympäristöön liittyvät sekä yrityksen henkilöstön ominaisuudet että miten henkilöstövoimavarojen johtaminen on organisoitu. Henkilöstön ominaisuuksiin kuuluu seuraavia asioita: rakenne, tieto- ja taitotaso, kokemus, asenteet työtä ja elämää kohtaan, tuottavuus ja suoritustaso, kehityskyky, sitoutuneisuus työhön ja yritykseen sekä työtyytyväisyys. Näitä tietoja on saatavissa tietojärjestelmistä sekä ovat mitattavissa kyselyjen ja keskustelujen avulla. (Kauhanen 2003, 21–27.)

Henkilöstösuunnitelmaan ja henkilöstövoimavaroille asetettaviin tavoitteisiin vaikuttavat myös monet muut tekijät. Esimerkiksi yrityksen koolla, rakenteella ja kulttuurilla on merkitystä. Henkilöstösuunnitelman tekemisen aikana kannattaa myös miettiä työn organisointia ja suunnittelua voimavarojen käytön sekä ihmisten kehittymisen ja jaksamisen kannalta. Nykyään yritykset joutuvat lähes koko ajan pohtimaan henkilöstön määrää, rakennetta, työnjakoa ja työntekijöiden tehtäviä sopeutuakseen muuttuvaan ympäristöön. Puhuttaessa työn organisoinnista yrityksessä tarkoitetaan vallan jakoa, päätöksien tekovaltaa, hierarkiaa ja luottamusta henkilöstön keskuudessa. Oikean

organisoinnin tavoitteita ovat lyhyen aikavälin tavoitteiden saavuttaminen sekä pitkän aikavälin suorituskyvyn parantaminen kehittämällä työntekijöiden osaamista. Nämä asiat riippuvat yrityksestä, sen koosta ja toimintatavoista.

Työympäristö muuttuu koko ajan ja edellyttää yrityksiltä jatkuvaa sopeutumista ja uusiutumista. Yksi keino säilyttää työmarkkinakelpoisuus on kyky oppia ja omaksua nopeasti uusien työtehtävien vaatimia tietoja ja taitoja. Henkilöstön ja sen osaamisen kehittäminen on keino varmistaa liiketoiminnan menestymistä nykyään ja tulevaisuudessa.

Perehdyttäminen on yksi osa-alue henkilöstön kehittämisessä. Siihen kuuluu sekä uusien työntekijöiden perehdyttäminen että jatkuva perehdyttäminen muutoksiin ja yrityksen tavoitteisiin. Tärkeä asia perehdyttämisen prosessissa on se, että työntekijä saa yleiskuvan yrityksestä, toiminnan tarkoituksesta ja arvoista sekä toimintatavoista. Prosessin avulla pyritään auttamaan työntekijää luomaan myönteisiä kokemuksia työtehtävistä. Perehdytys on tehokasta kun prosessiin osallistuvat esimiehen lisäksi työntekijät, joiden kanssa uusi henkilö tulee olemaan tekemisessä. (Kauhanen 2003, 146–147.)

Henkilöstön kehittämisellä on vahva yhteys henkilöstöstrategiaan ja -suunnitteluun. Kehittämisen tavoitteena on lisätä joustavuutta ja muutosvalmiutta yrityksessä, tukea henkilöstön työhyvinvointia ja työssä jaksamista, etsiä uusia työtapoja ja aktivoida olemassa olevaa luovuutta, edistää oppimisvalmiuksia ja kehittää henkilöstön valmiuksia hoitaa työtehtäviä. (Kauhanen 2003, 141–145.)

Yrityksen johdon kehittäminen on osa henkilöstön kehittämistä. Se poikkeaa muun henkilöstön kouluttamisesta ja jakaantuu kahtia. Toisaalta se on samanlaista kun muunkin henkilöstön tietojen ja taitojen kehittäminen ja toisaalta se on koko johdon kehittämistä, strategisten tavoitteiden ja arvojen yhdenmukaistamista yhdeksi yrityksen kulttuuriksi. (Kauhanen 2003, 151.)

Ensimmäinen vuosi

Ensimmäisen vuoden aikana päiväkodissamme toimii yksi lasten ryhmä, jossa on yli 3-vuotiaita lapsia. Ryhmässä on suunnilleen 12 lasta. Päiväkodin hoito- ja kasvatustehtävissä pitää olla vähintään yksi henkilö enintään seitsemää kokopäivähoidossa olevaa kolme vuotta täyttänyttä lasta kohden. Tämä tarkoittaa sitä, että palkataan kaksi työntekijää, joista toinen toimii lastenhoitajana ja toinen lastentarhanopettajana. Tarkoituksena on, että toinen työntekijöistä on venäläinen, joka osaa hyvin suomea ja toinen suomalainen, joka osaa tyydyttävästi venäjää. Palkan laskennassa edellytetään, että työntekijöillä on vähintään viiden vuoden työkokemus vastaavalla alalla.

Tarkoituksenamme on perustaa päiväkotitoiminta heti vuoden 2013 alussa. Yksityisen sosiaalialan työehtosopimuksen mukaan vuonna 2013 lastenhoitajan palkka on 1 906 euroa kuukaudessa ja lastentarhanopettajan palkka 2 159 euroa kuukaudessa. Työntekijöille maksetaan myös kielilisää, koska edellytetään, että he hallitsevat sujuvasti myös muitakin kieliä suomen ja ruotsin lisäksi. Työnantaja maksaa 21–42 euroa kuukaudessa kielitaidosta ja kielen käyttötarpeesta riippuen. (Jytyliitto 2012, hakupäivä 1.5.2012.) Loma ansaitaan aina 1.4.–31.3. välisenä aikana, joten vuonna 2013 työntekijöillä kertyy kuusi lomapäivää. Kesäloman aikana otetaan työharjoittelija, joka toimii sijaisena vakituisille työntekijöille.

Päiväkodin omistajat toimivat yhdessä työntekijän kanssa sekä seuraavat ja kehittävät yrityksen toimintaa. Molemmilla yrittäjillä on matkailualan koulutus, joka mahdollistaa työskentelemisen siivous- ja ravitsemispalveluissa. Näin toinen yrittäjä toimii kokkina ja valmistaa ateriat lapsille sekä siivoaa ja toinen vastaa yrityksen hallinnosta, kirjanpidosta ja muista juoksevista asioista.

Toinen vuosi

Toisen vuoden alussa avataan uusi lasten ryhmä, joka on tarkoitettu 1–2-vuotiaille lapsille. Päiväkodin hoito- ja kasvatustehtävissä pitää olla vähintään

yksi henkilö enintään neljää alle 3-vuotiasta lasta kohden. Jos ryhmään tulee kahdeksan lasta, palkataan vielä kaksi työntekijää samalla periaatteella kuten aikaisemmin. Sen lisäksi heti vuoden alussa palkataan keittiöön työntekijä, joka valmistaa ruokaa ja siivoaa. Päiväkodin omistajat keskittyvät kokonaan yrityksen toiminnan kehittämiseen.

Kolmas vuosi

Kolmannen vuoden aikana päiväkodissa alkaa toimia kolmas lasten ryhmä, jossa on alle 1-vuotiaita lapsia. Ryhmään otetaan 6 lasta ja palkataan vielä kaksi työntekijää. Päiväkodin omistajat keskittyvät mahdolliseen uusien palvelujen lisäämiseen.

Henkilöstöbudjetti

Ensimmäiset kaksi työntekijää palkataan tammikuussa 2013. Liitteessä 3 olevan laskelman mukaan vuonna 2013 työntekijästä yritykselle aiheutuvat palkka- ja henkilösivukulut ovat 61 203 euroa. Vuonna 2014 yrityksessä työskentelee kaksi lastenhoitajaa, kaksi lastentarhanopettajaa ja yksi keittiön työntekijä. Tämän vuoden palkka- ja henkilösivukulut ovat yhteensä 161 991 euroa. Vuonna 2015 palkataan vielä yksi lastenhoitaja ja yksi lastentarhanopettaja ja työntekijästä yritykselle aiheutuvat palkka- ja henkilösivukulut ovat 241 916 euroa. Laskelmissa on otettu huomioon tulevien vuosien mahdollinen palkan ja henkilösivukulujen indeksikorotus.

Alla olevassa taulukossa (taulukko 6) on esitetty vuotuiset palkat, henkilösivukulut ja muut kulut kolmelta vuodelta. Palkat ovat TES:in mukaisia. Vuonna 2013 yrittäjät nostavat itselleen ainoastaan Finnveran starttirahaa kuukausittain 650–750 euroa, josta maksetaan myös verot. Yleensä starttiraha myönnetään kuudeksi kuukaudeksi.

Henkilöstöbudjetissa on otettu huomioon YEL-maksu, joka on vuonna 2012 22,5 prosenttia alle 53-vuotiaan yrittäjän ilmoitetusta tulosta. Ensimmäistä

kertaa yritystoiminnan aloittava yrittäjä saa 25 prosentin alennuksen 48 ensimmäisen toimintakuukauden ajalta vakuutusmaksuunsa. Yrittäjä itse määrittelee työtulonsa, mutta jos työtulo on alle 7 106 euroa vuodessa YEL-maksu ei ole pakollinen. Päiväkotimme liiketoiminnan ensimmäisen ja toisen vuoden tulot eivät ylitä alarajaa, joten YEL-maksua ei makseta. Kolmannen vuoden YEL-maksu on laskettu sen mukaan, että molempien yrittäjien työtulo on 7 106 euroa vuodessa.

TAULUKKO 6. Henkilöstöbudjetti (euroina)

	Vuosi 2013	Vuosi 2014	Vuosi 2015
Palkat	51 422	135 773	200 238
Henkilöstösivukulut	9 781	26 218	39 247
YEL (16,88 %)	0	0	2 431
Yhteensä	61 203	161 991	241 916

9 TALOUSSUUNNITELMA

Huolellisen taloussuunnitelman laadinta on tärkeä toimenpideyrityksen perustamisessa. Usein yrittäjät aliarvioivat tulevat menot ja yliarvioivat tulot. Tästä syystä taloussuunnitelmaan kannattaa kiinnittää riittävästi huomiota ja tehdä laskelmia mahdollisimman tarkasti.

Päiväkodin perustamisen kustannukset

Päiväkodin taloussuunnitelman laadintaa varten jouduttiin selvittämään kaikki mahdolliset toimintakustannukset. Selvitettiin, että rakennuttajalta vuokraaminen on edullisin ja sopivin toimitilojen järjestämisen tapa. Rakennusyritys rakentaa päiväkodin tilat ja vuokraa niitä yrittäjille sopimuksen mukaan. Toimitilojen vuokraamisen hintoja selvitettiin Oulussa toimivalta yritykseltä LapTi Oy. LapTi Oy:n antamien tietojen mukaan tilojen vuokra maksaa 16 euroa neliömetriltä kuukaudessa. Suunnitellaan, että päiväkodin pinta-ala olisi 200 m². Lisäksi yrittäjän pitää varautua maksamaan 3-6 kuukauden vuokravakuus sekä varautua hankkimaan päiväkotiin irtokalusteita.

Päiväkodin laitteita, kalusteita ja muuta tarvittavaa hankitaan mahdollisimman edullisesti. Ensimmäisen vuoden aikana päiväkodissamme toimii vain yksi lapsiryhmä, jossa on 12 lasta. Irtokalusteita ostetaan päivähoidossa olevien lasten määrän mukaan. Osa tavaroista ostetaan käytettynä kirpputorilta ja osan yrittäjät ottavat käyttöön omasta omaisuudesta. Liitteessä 4 on esitetty tarvittavien tuotteiden kustannuslaskelma.

Selvitettiin myös yrityksen perustamisen vakuutuskustannuksia Tapiola Oy:ltä. Pakollisia vakuutuksia yrittäjille ovat YEL-vakuutus sekä tapaturma- ja TyEl-vakuutus. Näiden vakuutuksien kustannuksia on otettu huomioon henkilöstöbudjetissa. Vapaaehtoisista vakuutuksista otetaan yrittäjän vapaaehtoinen tapaturmavakuutus sekä omaisuuden vakuutus, joiden keskimääräinen yhteishinta on noin 1 500 euroa vuodessa.

Rekisteröimällä yrityksemme osakeyhtiöksi maksetaan rekisteröintimaksu, joka kostuu yhtiön perustamisilmoituksen käsittelymaksusta (350 euroa) ja aputoiminimen rekisteröintimaksusta (75 euroa). Päiväkotitilojen hyväksymistarkastuksesta aiheutuvia kustannuksia (575 euroa) selvitettiin ympäristöviranomaiselta.

Taloussuunnitelmaa varten selvitettiin myös ruokakustannuksia. Suunnitelman mukaan lounaan ruoka-annoksia tilataan ulkopuoliselta yritykseltä ja aamupalat ja välipalat valmistetaan itse päiväkodissamme. Useimmat Oulun yksityiset päiväkodit tilaavat ruokaa Oulussa toimivilta Kauppurin lounas ja Pihvi-yrityksiltä. Sieltä saatiin tietoja lounaan ruoka-annoksen keskimääräisestä hinnasta. Sen lisäksi laskettiin aamupalojen ja välipalojen keskimääräisiä hintoja. Laskelmien mukaan ruokakustannukset lasta kohti ovat kolme euroa päivässä.

Yhteenveto osabudjeteista

Alla olevassa taulukossa (taulukko 7) on esitetty yhteenveto osabudjeteista. Tarkempi markkinointibudjetti löytyy luvusta 7 ja henkilöstöbudjetti luvusta 8. Toimitilan perustamisen osalta tarkempi budjetti löytyy liitteestä 4. Hinnoissa on otettu huomioon inflaation vaikutus, joka on keskimäärin kaksi prosenttia vuodessa.

Taulukko 7. Osabudjettien yhteenveto (euroina)

	Vuosi 2013	Vuosi 2014	Vuosi 2015
Markkinointibudjetti	986	2 323	921
Henkilöstöbudjetti	61 203	161 990	239 485
Toimitilan vuokra	38 400	46 080	55 296
Vuokravakuus	12 800	0	0
Toimitilan juoksevat kulut (sähkö, vesi, lämmitys ja kiinteistöhoitokulut)	7 200	8 640	10 368

Vakuutukset	1 500	1 800	2 160
Perustamisen muut investoinnit	7 460	4 280	3 590
Kaupparekisteri-ilmoitus + tilojen hyväksymistarkastusmaksut	1000	0	0
Ruokakulut	9 072	18 144	23 587
Yhteensä	139 621	243 257	335 407

Päiväkotitoiminnan tulot

Päiväkotitoiminnan päätulona on päivähoitomaksut, jotka suoritetaan palveluseteleiden muodossa. Palveluseteli on tapa tukea perheiden päivähoitoa yksityisessä päivähoidossa. Yli 3-vuotiaasta lapsesta maksetaan palvelusetelillä 740 euroa kuukaudessa ja alle 3-vuotiaasta 1 040 euroa kuukaudessa. Palvelusetelin arvo jaetaan kahteen osaan: vanhempien osamaksuun ja kaupungin tukiin. Vanhempien osa palveluseteliarvosta lasketaan perheen tulojen perusteella. Kaupunki maksaa loppuosan. (Oulun kaupunki 2012, hakupäivä 20.8.2012.)

Ensimmäisten kuuden kuukauden aikana päiväkotitoiminnan lisätulona on starttiraha, jota yrittäjät nostavat palkkana. Työ- ja elinkeinotoimiston myöntämän starttirahan suuruus on kuukausittain 650–750 euroa, joista maksetaan myös verot. Laskelmissa oletettiin, että keskimääräinen veroprosentti on kymmenen.

Yrityksen perustamislaina ja sen takaisinmaksu –suunnitelma

Yrityksen perustamista varten otetaan naisyrittäjälaina Finnveralta. Finnvera kannustaa naisyrittäjyyttä ja tarjoaa edullista lainaa matalalla korolla. Lainan suuruus voi olla enintään 35 000 euroa ja takaisinmaksuaika korkeintaan viisi

vuotta. Naisyrittäjälainan korko on kuuden kuukauden euribor + 1,25 % marginaali. Lainan takaisinmaksu alkaa toiminnan toisen vuoden aikana. Lainan lyhennys ja korko laskutetaan kolmen kuukauden välein. (Holopainen 2012, 170; Finnvera, haku 18.8.2012.)

Päiväkodin perustamista varten tarvitaan lainaa 35 000 euroa. Alla olevassa taulukossa (taulukko 8) on esitetty suunnitelma lainan takaisinmaksusta viidelle vuodelle. Tällä hetkellä kokonaiskorko (kuuden kuukauden euribor + 1,25 % marginaali) on 1,86 prosenttia, todellisuudessa korko vaihtelee kuuden kuukauden välein euribor-viitekorkoa seuraten. Koron vaihtelua on vaikea ennustaa, tämän takia lainan takaisinmaksulaskelmassa sen oletetaan pysyvän samana. Tätä laskelmaa käytetään tulos- ja rahoitusbudjettien sekä tase-ennusteen laatimisessa.

Taulukko 8. Lainan takaisinmaksu -suunnitelma

	Erä	Korko	Lyhennys + korko	Lainaa jäljellä
				35000
2014	1	163	1913	33250
	2	155	1905	31500
	3	146	1896	29750
	4	138	1888	28000
2015	5	130	1880	26250
	6	122	1872	24500
	7	114	1864	22750
	8	106	1856	21000
2016	9	98	1848	19250
	10	90	1840	17500
	11	81	1831	15750
	12	73	1823	14000
2017	13	65	1815	12250
	14	57	1807	10500
	15	49	1799	8750
	16	41	1791	7000
2018	17	33	1783	5250
	18	24	1774	3500
	19	16	1766	1750
	20	8	1758	0
Yhteensä		1709	36710	

Tulos- ja rahoitusbudjetit

Tulos- ja rahoitusbudjetit sekä tase-ennusteet kolmelle vuodelle ovat esitetty liitteessä 5 ja poistojen maksusuunnitelma liitteessä 6. Poistot tehdään kalustosta, pianosta sekä käytetyistä koneista ja laitteista. Poistoksi lasketaan 25 prosenttia menojäännöksestä. Muut tavarat kuuluvat joko pienhankintaan tai niiden käyttöaika on alle kolme vuotta, joten niistä ei tehdä poistoja.

Vuoden 2013 tulos on negatiivinen ja vuoden 2014 se on alle 8 500 euroa, joten veroja ei makseta. Kolmannen vuoden aikana toiminta tuo riittävästi tuloja, joista vähennetään ensimmäisen vuoden tappio ja loppuosasta maksetaan veroa. Vero on laskettu vuoden 2012 veroprosentin mukaan, joka on 24,5 prosenttia osakeyhtiöille.

Vuoden 2013 omapääomaan kuuluu osakepääoma, joka on 5 000 euroa. Toisen vuoden aikana yrittäjät sijoittavat osakepääomaan vielä 3 500 euroa.

Budjettien tunnuslukuanalyysi

Alla olevassa taulukossa (taulukko 9) on esitetty yhteenveto vuosien 2013 - 2015 budjettien tunnusluvuista ja alempana niiden analysointi. Tässä taulukossa ei ole esitetty maksuvalmiutta eikä pääoman käytön tehokuutta kuvaavia tunnuslukuja, koska niiden laskemiseen tarvittavia tietoja ei ilmesty päiväkodin liiketoiminnan aikana. Tarkempi tunnuslukulaskelma löytyy liitteestä 7.

Taulukko 9. Budjettien tunnusluvut

	2013	2014	2015
Myyntikate %	84.73	89.19	91.23
Käyttökate %	-31.12	3.51	13.65
Liikevoitto %	-30.07	2.92	13.23
Nettotulos %	-30.07	2.92	12.41
Omavaraisuusaste %	-501.80	-501.25	49.56
Suhteellinen velkaantuneisuus %	32.85	11.30	5.43

Vuonna 2013 liikevaihtoa kertyy yritykselle 106 560 euroa. Vuonna 2014 liikevaihto kasvaa 132 prosenttia ja on 247 680 euroa. Liikevaihdon kasvu selittyy lasten määrän lisääntymisellä. Vuonna 2015 liikevaihto on 387 072 euroa ja verrattuna vuoteen 2014 se kasvaa 56 prosenttia. Vuonna 2013 myyntikateprosentti on 84,73, vuonna 2014 – 89,19 ja vuonna 2015 – 91,23. Myyntikateprosentti näyttää korkealta kaikkina kolmena vuonna, mikä on yleinen ilmiö palvelualoilla, koska pääosa kustannuksista on kiinteitä.

Liikevaihdon kasvun myötä päiväkodin käyttökate paranee. Vuonna 2013 käyttökate kertyy -33 161 euroa, vuonna 2014 – 8 703 euroa ja 2015 – 52 825 euroa. Vuonna 2014 yrityksen kannattavuus paranee. Käyttökateprosentti nousee edellisen kauden -31,2 prosentista 3,51 prosenttiin. Käyttökateen paranemiseen vaikuttavat osaltaan liikevaihdon kasvu ja kustannusten supistuminen. Vuonna 2015 käyttökateprosentti on 13,65 ja se kasvaa 10 prosenttia verrattuna vuoteen 2014. Vuoden 2015 käyttökateprosentti on oikealla tasolla, sillä palvelualoilla hyvä käyttökateprosentti on 5 – 15 prosenttia.

Päiväkodin nettotulos nousee vuonna 2014 24 814 euroa verrattuna vuoteen 2013 ja vuonna 2015 – 40 814 euroa verrattuna vuoteen 2014. Vuonna 2014 nettotulosprosentti nousee -30,07 prosentista 2,92 prosenttiin ja vuonna 2015 se nousee vielä 10 prosenttia. Kolmen vuoden tarkastelussa yrityksen tulokunto aina nousee.

Vuonna 2013 ja 2014 päiväkodin omavaraisuusaste pysyy samalla tasolla ja se on erittäin huono. Liikevaihdon kasvun myötä vuonna 2015 omavaraisuusaste on 49,56 % ja se on tasoltaan hyvä.

Kolmen vuoden aikana yrityksen suhteellinen velkaantuneisuus vähenee merkittävästi. Vuonna 2013 velkaantuneisuusprosentti on 32,85 ja velkojen osuus liikevaihdosta on 33 prosenttia. Vuonna 2014 velkaantuneisuusprosentti laskee 21,55 prosenttia ja velkojen osuus liikevaihdosta laskee 22 prosenttia. Vuonna 2015 velkaantuneisuusprosentti on 5,43 prosenttia ja velkojen osuus

liikevaihdosta on noin viisi prosenttia. Velkaantuneisuuden jatkuva supistuminen perustuu vieraan pääomaan määrän vähentämiseen vuosina 2013 – 2015.

10 RISKIT

Yritystoiminnan olennainen osa on riski ja sen kantaminen. Riskien hallinnan suunnittelu voi estää liiketoiminnan negatiivisen lopputuloksen. Riskien luokittelu helpottaa riskien tunnistamista ja hallintaa. Yleensä riskit jaotellaan liikeriskeihin, jotka koskevat juuri liiketoimintaa ja vahinkoriskeihin, jotka liittyvät henkilöstöön ja omaisuuteen. Alla olevassa taulukossa (taulukko 10) on esitetty riskienhallintasuunnitelma, josta ilmenee miten riskeihin voidaan varautua.

Taulukko 10. Riskienhallintasuunnitelma

RISKI	TOIMENPIDE	VAKUUTUS
OMAISUUSRISKIT		
Tulipalo	Palohälytin/Sammutusvälineet	Palovakuutus
Konevahinko	Huolto	Omaisuusvakuutus
Luonnonmullistus		Omaisuusvakuutus
Murto	Hälytysjärjestelmä	Murtovakuutus
Varkaus	Hälytysjärjestelmä	
Ilkivalta	Hälytysjärjestelmä	
KESKEYTYSRISKIT		
Toiminnan keskeytyminen	Asiakkaiden hankinta	
LIIKERISKIT		
Kannattavuuden heikkeneminen	Mainonta	
Kilpailijoiden toiminta	Liiketoiminnan kehittäminen ja uudistaminen Kilpailijoiden tunteminen	
Kilpailutilanteen muuttuminen	Nopea reagointi	
HENKILÖRISKIT		
Tapaturma/sairastuminen	Varatyöntekijä	Tapaturmavakuutus

Liikeriskit

Aloittavan päiväkotimme liikeriskejä ovat kannattavuuden puute sekä kilpailijoiden toiminta. Liiketoiminnan kannattavuuteen vaikuttaa markkinoinnin onnistuminen. Jos mainonta ei tavoita tarpeeksi lapsiperheitä, ei myyntiä saada kasvamaan ja tähän riskiin täytyy varautua tehokkaalla markkinointisuunnitelmalla. Kilpailijoiden vahvuuksien ja heikkouksien tunteminen auttaa yritystämme asemoimaan markkinoilla ja terävöittämään omaa toimintaansa. Toimintaympäristön tunteminen auttaa kehittämään ja uudistamaan liiketoimintaamme sekä nopeasti reagoimaan kilpailutilanteen muutoksiin.

Vahinkoriskit

Vahinkoriskien toteutumisen ajankohtaa on yleensä mahdotonta tietää ennalta, mutta mahdollisiin vahinkoihin voi varautua. Verrattuna liikeriskeihin vahinkoriskit kohdistuvat vain tiettyyn yrityksen kohteeseen eikä koko liiketoimintaan. Päiväkotimme vahinkoriskit liittyvät omaisuuteen ja henkilöstöön. Vahinkoriskien välttämiseksi yritystä perustaessa haetaan tarvittavia vakuutuksia.

11 TUTKIMUS

Tutkimuksen tarkoituksena oli kartoittaa yrityksen potentiaalisten asiakkaiden mielipiteitä koskien venäjänkielisen päiväkodin toimintaa. Tutkimus oli luonteeltaan kvalitatiivinen eli laadullinen. Laadullinen menetelmä sopii mielestämme hyvin tämäntyyppiselle tutkimukselle. Opinnäytetyön suunnitteluvaiheessa pohdimme tutkimuksen toteuttamista kvantitatiivisella menetelmällä, mutta ohjaavan opettajan kanssa keskusteltuamme päätimme, että laadullinen menetelmä sopisi tähän tutkimukseen parhaiten. Näin haastateltavat antaisivat laajempia vastauksia, kuin kvantitatiivista menetelmää käyttäen.

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää seuraavat asiat:

- onko venäjänkielisen päiväkodin toiminta tarpeellinen potentiaalisten asiakkaiden näkökulmasta.
- minkälaisia toiveita ja tarpeita potentiaalisilla asiakkailla on päiväkotitoiminnan ja lasten kasvatuksen suhteen.
- onko potentiaalisilla asiakkailla kiinnostusta mahdollisiin päiväkodin lisäpalveluihin.

11.1 Tutkimuksen suorittaminen

Tutkimus toteutettiin haastattelemalla kasvotusten venäjän- ja kaksikielisiä nuoria perheitä. Tutkimuksen näytteeseen kuului 10 perhettä, joista viidellä perheellä on lapsia ja muut suunnittelevat saada lapsia lähiaikana. Vastanneista kolme oli kaksikielisiä perheitä ja seitsemän venäjänkielisiä perheitä. Tutkimus toteutettiin kahden viikon aikana kesäkuun 2012 alussa. Haastateltavia perheitä löydettiin omien verkostojen kautta. Perheisiin otettiin yhteyttä hyvin ajoissa ja kysyttiin tutkimukseen osallistumisen mahdollisuudesta. Jokaista haastattelua kohden varattiin aikaa puoli tuntia,

mutta todellisuudessa aikaa kuului noin 20 minuuttia haastattelua kohden. Haastattelut suoritettiin tapaamalla julkisissa tiloissa.

Haastattelut menivät hyvin. Tätä auttoi molempien puolien kiinnostus yrityksen ideaan. Haastattelun alussa haastateltaville kerrottiin päiväkodin ideasta ja toimintatavoista, jotta he saisivat riittävän käsityksen yrityksestä ennen kysymyksiin vastaamista. Vastauksia annettiin pääasiallisesti aihetta koskeviin kysymyksiin. Haastateltavien mielestä kysymykset olivat selkeitä, mutta keskustelujen aikana jouduttiin kuitenkin tarkentamaan joitakin kysymyksiä saadakseen syvällisempiä vastauksia. Haastattelut nauhoitettiin ja litteroitiin. Litteroimiseen kului aikaa yksi päivä.

Tutkimusta varten suoritettiin myös kyselyt muutaman päiväkodin henkilöstön kesellä. Kyselyjen tarkoituksena oli saada päiväkodin toiminnasta enemmän tietoa, jota voidaan hyödyntää oman opinnäytetyön tekemisessä. Kyselyissä yritettiin kerätä hyödyllistä tietoa koskien päiväkodin henkilöstön työaikaa, aterioiden järjestämistä, päiväkodin tilan omistusmuotoa ja kalustamista sekä päiväkodin toiminnan kustannuksia.

Kyselyt suoritettiin sähköpostitse ottamalla yhteyttä kuuteen kansainvälisiin ja yhdeksään suomalaisiin päiväkoteihin ympäri Suomea. Kiireestä johtuen kaikki eivät pystyneet vastaamaan kyselyn kysymyksiin. Kattavia vastauksia saatiin neljästä kansainvälisestä päiväkodista. Liitteessä 8 on esitetty sekä potentiaalisten asiakkaiden haastattelukysymykset että päiväkotien henkilöstön sähköpostikysely.

11.2 Tulokset

Tässä luvussa esitetään tutkimuksen tulokset. Tutkimuksen tuloksien selostus on jaettu kahteen osioon. Toisessa osassa kerrotaan potentiaalisten asiakkaiden haastattelujen tuloksista ja toisessa kansainvälisten päiväkotien henkilöstön sähköpostikyselyjen tuloksista.

Potentiaalisten asiakkaiden haastattelujen tulokset

Kaksi haastateltavista perheistä ei halua, että heidän lapsensa kävisivät venäjänkielisessä päiväkodissa. Yksi syy siihen on se, että vanhemmat eivät halua, että heidän lapsensa eroavat muista. Vanhemmat haluaisivat, että heidän lapsensa kasvavat suomalaisessa yhteiskunnassa ja saavat mahdollisimman paljon suomalaisia ystäviä jo lapsuudessa. Heidän mielestään on aika tärkeää osata suomen kieltä täydellisesti ennen kouluun lähtöä, jotta siellä ei syntyisi vaikeuksia. Vanhempien mielestä lasten kasvatuksessa on tärkeää, että lapsi kehittyy päiväkodissa monipuolisesti ja päiväkodin toiminta auttaa selvittämään lasten taitoja ja kehittämään niitä. Haastateltavien mielestä heidän lapsensa pystyy oppimaan venäjän kieltä kotona ja mummojen luona esimerkiksi lukemalla venäläisiä kirjoja, katsomalla venäläisiä lasten elokuvia sekä leikkimällä venäläisten ystävien kanssa.

Kahdeksan kymmenestä vastanneista perheistä haluaisivat heidän lapsensa käyvän venäjänkielisessä päiväkodissa. Pääasia, minkä takia vanhemmat haluaisivat järjestää hoitoa lapsille venäjänkielisessä päiväkodissa on venäjän kulttuurin sekä kahden (venäjän ja suomen) kielten oppiminen lapsuudesta alkaen. Mahdollisuus olla sekä venäjänkielisessä että suomenkielisessä lapsiseurassa houkuttelee vanhempia. Seuraavissa kappaleissa esitetään saatuja tuloksia haastattelukysymyksien mukaan.

Odotukset, toiveet ja tarpeet

Haastateltavilla on erilaisia odotuksia päiväkodin suhteen. Yksi tärkeistä asioista on ammattitaitoinen ja kokenut henkilökunta. Lastentarhaopettajien ja -hoitajien on osattava suomea ja venäjää hyvin, jotta he pystyisivät opettamaan molempaa kieltä lapsille. Toinen vanhemmille tärkeä asia on kehittynyt ja toimiva kasvatusohjelma, jonka avulla voidaan kasvattaa lapsia monipuolisesti ja kehittää heidän taitoja ja tietoja tehokkaasti. Vanhempien mielestä kasvatusohjelmassa kannattaa kiinnittää huomiota kehityisleikkeihin, joissa lapsi on tekemisessä muiden lasten kanssa. Samanlaisten kirjojen lukeminen tai

elokuvien katsominen molemmilla kielellä oli yksi ehdotus lapsien kasvattamisesta. Haastateltavat haluaisivat, että päiväkotit sijaitsee hyvässä, turvallisessa paikassa ja päiväkodissa on hyvät leikkitilat sekä sisällä että ulkona. Sen lisäksi vanhemmilla on toive, että lapsia autetaan valmistautumaan kouluun.

Kielet ja niiden oppimisen tapa

Vanhemmat ovat eri mieltä siitä, mitä kieltä painotetaan päiväkodissa enemmän. Kaksikielisissä perheissä vanhemmat haluaisivat, että päiväkodissa lapsille opetetaan enemmän venäjää, kuin suomea. Taas venäjänkielisissä perheissä vanhemmat ovat sitä mieltä, että päiväkodissa opetetaan joko enemmän suomea kuin venäjää tai tasaisesti molempaa kieltä. Vanhemmat pitävät kuitenkin molempien kielten opettamista tärkeänä osana päiväkodin toimintaa. Haastateltavien mielestä sopivin tapa oppia molemmat kielet samanaikaisesti on leikkimuotoinen. Tanssit ja laulut ovat myös hyviä kielten oppimisen keinoja, koska niiden avulla lapsille on helppoa ja mielenkiintoista oppia uusia asioita. Suomalaisten ja venäläisten lasten keskinäinen vuorovaikutus on myös hyvä tapa oppia molemmat kielet.

Lisäpalvelut

Lisäpalveluista haastateltavat eivät ole kovin kiinnostuneita. Heidän mielestään kotiinkuljetukset ja pidemmät aukioloajat olisivat sopivia tarpeen mukaan. Muutamat vastaajat haluaisivat, että päiväkodissa toimisi tanssi-iltakerho. Muutamat haastateltavat vastasivat, että erilaisten retkien, museosäkäyntien ja muiden vierailujen järjestäminen olisi hyödyllistä lasten kasvatuksen näkökulmasta.

Päiväkotitoimintaan osallistuminen

Vanhemmat ehdottomasti haluaisivat osallistua päiväkodin toiminnan kehittämiseen. Heidän mielestään päiväkodissa on järjestettävä palaveriteita,

joissa voidaan tutustua kasvatustohjelmaan, keskustella siitä ja ehdottaa omia ideoita. Palautteiden saaminen ja hyödyntäminen on tärkeä asia toiminnan kehittämisessä. Internet-sivujen ja blogin luominen olisi hyvä keino kehittää päiväkodin toimintaa sekä ylläpitää yhteyttä asiakkaisiin.

Päiväkodin sijainti

Päiväkodin sijainnista on annettu aika erilaisia vastauksia. Kaikki vastaajat haluaisivat, että päiväkotiki olisi mahdollisimman lähellä kotia, mutta tarvittaessa heillä olisi mahdollisuus viedä lapsia muuhuun kaupunginosaan.

Päiväkotien henkilöstön sähköpostikyselyjen tulokset

Kyselyjen vastanneita olivat keskikokoiset kansainväliset päiväkodit. Lasten määrä päiväkodeissa vaihtelee 20–30 välillä, lastenopettajien ja -hoitajien määrä 3–4 välillä. Henkilöstön työajat ovat lakisääteisiä eikä ylityötä pääsääntöisesti tehdä. Kaikki vastaajat tilaavat lounaan aterioita ulkopuolelta ja aamupaloja ja välipaloja valmistavat itse. Saatiin myös tietoja aterioiden kustannuksista. Päiväkotien tilat ovat vuokratiloja, kalusteet ja lelut joko ovat olleet jo tiloissa valmiiksi tai ovat hankittuja omin ja vanhempien voimin. Kyselyihin osallistuneiden mielestä vanhemmat ovat valinneet kaksikielisen päiväkodin kielenoppimisen ja -säilyttämisen vuoksi sekä kulttuuriperinteen vuoksi. Joillekin päiväkotiki on ainoa paikka, jossa lapset kuulevat toisen vanhemman kotikieltä ja pitävät kielitaitoa yllä.

Yksi kyselyyn osallistuneista päiväkodeista on venäjänkielinen. Päiväkodissa kaksikielisiä lapsia on enemmistö, suomenkielisiä on pienin osa ja loput ovat täysin venäjänkielisiä. Samassa lapsiryhmässä voi olla kaikkia kieliryhmiä. Päiväkodissa työskentelee kaksi lastentarhanopettajaa ja kaksi lastenhoitajaa. Toinen opettajista on venäjänkielinen, toinen suomenkielinen. Samoin on lastenhoitajien kohdalla. Päiväkodissa noudatetaan kielileikkimenetelmää, jossa jokainen kasvattaja puhuu omaa äidinkieltään. Päiväkodissa työskentelee myös keittiö/laitosapulainen, joka hoitaa sekä keittiön työt että siivouksen.

11.3 Johtopäätökset

Tässä luvussa esitetään tutkimuksen johtopäätökset. Tutkimuksen tuloksien analyysi on jaettu kahteen osioon. Toisessa osassa analysoidaan potentiaalistien asiakkaiden haastattelujen tuloksia ja toisessa kansainvälisten päiväkotien henkilöstön sähköpostikyselyjen tuloksia.

Johtopäätökset potentiaalistien asiakkaiden haastatteluista

Suurin osa haastatteluun osallistuneista osoitti kiinnostusta venäjänkielisen päiväkodin perustamiseen. Vanhempien mielestä päiväkodin toiminta olisi kannattava ja hyödyllinen. Tutkimuksessa nousivat esille pääasiat, joiden takia vanhemmat ovat kiinnostuneita yrityksen toiminnasta. Näitä asioita ovat venäjän kulttuurin oppiminen ja säilyttäminen sekä molempien (suomen ja venäjän) kielten hallitseminen.

Analysoitua vanhempien odotuksia, toiveita ja tarpeita koskien päiväkotitoimintaa, tehtiin johtopäätös, että yrityksen perustamisessa kannattaa kiinnittää erityistä huomiota henkilöstön rekrytointiin. Tärkeitä kriteereitä työntekijöiden valinnassa ovat ammattilaisuus, kielitaito ja inhimillisyys. Lastentarhaopettajilla ja -hoitajilla on oltava vahva kielten opettamiskyky. Tämän lisäksi heidän on osattava antaa lapsille oikea käsitys ihmissuhteista, ystävyydestä sekä eettisistä normeista ja olla lapsille ystävänä. Päiväkodin tehokkaan kasvatustoiminnan yhtenä tärkeänä osana on hyvin suunniteltu kasvatusohjelma, joka valmistaa lapsia kouluun. Tutkimuksesta tuli esille se, että vanhemmat ehdottomasti haluavat osallistua kasvatusohjelman suunnitteluun ja vaikuttaa sen sisältöön.

Päiväkodissa on tärkeää opettaa lapsille sekä venäjää että suomea tasapuolisesti. Hyviä kielten oppimisen keinoja ovat leikit, kirjat, elokuvat sekä laulujen ja runojen oppiminen molemmilla kielillä. Kielten oppimisen kannalta on myös tärkeää, että päiväkodissa lapset saisivat olla sekä venäläisten että suomalaisten lasten seurassa.

Tuloksista näkyi, että yrityksen perustamisvaiheessa ei kannata järjestää lisäpalveluita. Tulevaisuudessa lisäpalveluiden tarjoaminen vanhempien tarpeen mukaan olisi kuitenkin hyvänä kilpailuetuna.

Vastaukset päiväkodin sijainnista olivat erilaisia. Tutkimuksesta tuli kuitenkin esiin se, että kaupunginosa ei ole niin tärkeä kriteeri päiväkodin valinnassa kuin rauhallinen ja turvallinen paikka.

Kaksi haastatteluun osallistuneista perheistä ei halunnut, että heidän lapsensa kävisivät venäjänkielisessä päiväkodissa. Heidän vastausten perusteella tehtiin johtopäätös, että päiväkodissa suomen kielen opettamiselle on annettava riittävästi huomiota, jotta lapset osaisivat sitä sujuvasti. On myös tärkeää, että venäjänkielisten lasten lisäksi päiväkodissa kävisi suomen- ja kaksikielisiä lapsia. Näin lapset saavat sekä venäläisiä että suomalaisia ystäviä jo lapsuudessa ja oppivat kulttuurien eroja oikealla tavalla.

Johtopäätökset päiväkotien henkilöstön sähköpostikyselyistä

Kyselyjen tuloksista tuli esille, että päiväkodit tilaavat aterioita lapsille ulkopuolisilta yrityksiltä ja aamu- ja välipaloja valmistavat itse. Omassa päiväkodissa tehdään samalla tavalla ja näin vähennetään toiminnan kustannuksia. Tuloksista saatiin myös tietoa siitä, että päivän keskimääräinen ruokakustannus yhtä lasta kohti on kolme euroa.

Opinnäytetyön henkilöstösuunnitelmassa mainittiin, että päiväkodissa työskentelee yksi venäjänkielinen ja yksi suomenkielinen kasvattaja ryhmää kohti. Todettiin tämän idean olevan hyvä, koska kyselyyn osallistunut venäjänkielinen päiväkotitoimii samalla periaatteella. Tulosten perusteella tehtiin myös johtopäätös siitä, että omassa päiväkodissa kielten opettamisessa käytetään muun muassa leikkimenetelmää, jossa jokainen kasvattaja puhuu omaa äidinkieltään.

12 OPINNÄYTETYÖN JOHTOPÄÄTÖKSET

Yhtenä opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, onko venäjänkielisen päiväkodin liiketoiminta tarpeellinen venäjänkielisille ja kaksikielisille perheille. Tutkimuksen tulokset osoittivat, että vanhemmilla on kiinnostusta venäjänkielisestä päiväkodista. He pitävät sen toimintaa tarpeellisena, koska päiväkodissa lapsia autettaisiin ymmärtämään kansallisuuksien eroja oikealla tavalla sekä säilyttämään omaa kulttuuria. Vanhempien mielestä päiväkodin toiminta on hyödyllinen myös sen takia, että päiväkodissa lapsille opetetaan sekä venäjää että suomea tasapuolisesti.

Työn vielä yhtenä tavoitteena oli selvittää, minkälaisia toiveita ja tarpeita päiväkodin potentiaalisilla asiakkailla on. Tutkimuksessa tuli esille vanhempien toiveita ja tarpeita lasten kasvatuksen näkökulmasta. Ne ovat ammattitaitoinen ja kokenut henkilökunta, kehittynyt ja toimiva kasvatusohjelma, päiväkodin sijainti turvallisessa paikassa sekä hyvät leikkitilat sisällä ja ulkona. Vanhemmille on myös tärkeää, että lapsia autetaan valmistautumaan kouluun.

Opinnäytetyön teoreettisen osan kirjoittamista varten tutustuttiin päiväkotitoimintaa säätelevään lainsäädäntöön. Laki lasten päivähoidosta, laki päiväkotihenkilöstön kelpoisuudesta, laki sosiaalihuollon ammatillisen henkilöstön kelpoisuusvaatimuksista, laki lasten kanssa työskentelevien rikostaustan selvittämisestä sekä laki lasten päivähoitomaksun määräytymisestä ovat peruslait, jotka noudatetaan päiväkodeissa. Päiväkotitilojen perustamisessa on myös noudatettava perustamisohjeita, jotka ovat viranomaisten hyväksymiä.

Taloussuunnitelman laskelmat osoittivat, että yrityksen perustamisessa joudutaan nostamaan Finnveralta naisyrittäjälainaa saadakseen toiminta järjestettyä. Finnvera kannustaa naisyrittäjyyttä ja tarjoaa edullista rahoituksen vaihtoehtoa. Lainan suuruus voi olla enintään 35 000 euroa ja takaisinmaksuaika korkeintaan viisi vuotta. Naisyrittäjälainan korko on kuuden

kuukauden euribor + 1,25 % marginaali, joka on erittäin matala verrattuna pankkilainan korkoihin.

Ensimmäisen ja toisen vuoden laskelmat osoittivat, että liiketoiminnan tulot ei riitä yrittäjien palkkoihin. Tämän takia toiminnan alussa yrittäjät nostavat starttirahaa, jonka tarkoituksena on edistää uuden yritystoiminnan syntymistä ja henkilön työllistymistä. Starttirahalla turvataan yrittäjän toimeentulo siinä aikana, jolloin yritystoiminnan käynnistämisen ja vakiinnuttamisen arvioidaan kestävän. Sen lisäksi vuosina 2013 ja 2014 yrittäjät työskentelevät osa-aikaisesti toisissa työpaikoissa saadakseen ansiotuloja. Kolmannen vuoden liiketoiminnan tulos on vahvasti positiivinen ja se osoittaa, että päiväkodin toiminta on kannattava. Tulevaisuudessa, kun laina on maksettu takaisin ja toimintaa on laajennettu, kannattavuus kasvaa vielä enemmän.

13 POHDINTA

Opinnäytetyön tavoitteena oli tutkia, onko venäjänkielisen päiväkodin perustaminen kannattavaa, ja onko siitä hyötyä venäläisille ja kaksikielisille lapsiperheille. Tavoitteena oli tehdä sellainen liiketoimintasuunnitelma, jota voidaan tarvittaessa hyödyntää oman yrityksen perustamisessa. Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena oli tutkia päiväkodin toimintatavat talouden, markkinoinnin ja henkilöstön näkökulmasta. Tämä toteutettiin keräämällä tietoperustaa yrityksen perustamisesta, haastattelemalla potentiaalisia asiakkaita sekä suorittamalla sähköpostikyselyjä olemassa olevien päiväkotien keskellä. Haastattelujen tarkoituksena oli selvittää, onko venäjänkielisen päiväkodin toiminta tarpeellista potentiaalisten asiakkaiden kannalta sekä minkälaisia toiveita ja tarpeita heillä on päiväkotitoiminnan ja lasten kasvatuksen suhteen. Kyselyjen tarkoituksena oli saada päiväkodin toiminnasta enemmän tietoa, jota voisimme hyödyntää oman opinnäytetyön tekemisessä.

Tietoperusta laajensi omaa ymmärrystämme päiväkotitoiminnasta ja siihen liittyvästä lainsäädännöstä sekä vahvasti opintojen aikana saatuja tietoja yritystoiminnasta. Potentiaalisten asiakkaiden haastattelujen tulokset osoittivat, että venäjänkielisen päiväkodin perustaminen olisi tarpeellista sekä kannattavaa. Kansainvälisten päiväkotien kyselyt avasivat käytännön tasolla sitä, millä tavalla päiväkotitoiminta on järjestetty.

Koimme, että onnistuimme suhteellisen hyvin työhön liittyvissä haastatteluissa. Mielestämme potentiaalisten asiakkaiden haastattelut sujuivat kuitenkin paremmin kuin päiväkotien kyselyt. Potentiaalisia asiakkaita oli helppo tavoittaa ja haastatella sekä heidän vastaukset olivat avoimia ja sisällökkäitä. Taas päiväkotien henkilöstöä oli vaikea tavoittaa ja heidän kiireestä ja ajan puutteesta johtuen vastaukset olivat suppeita. Oletamme, että se voi johtua myös siitä, että kyselyt olivat suoritettu sähköpostitse. Suorittamalla kyselyjä

haastattelumuodossa eli käymällä paikan päällä ja haastatteleamalla henkilöstöä kasvotusten, olisimme saaneet kattavampia vastauksia.

Pohdittaessa haastattelujen luotettavuutta, tulimme siihen päätökseen, että haastattelujen tuloksiin voidaan luottaa. Haastattelun näyte oli riittävän kokoinen ja harkinnanvarainen. Tutkimuksen suorittamiseen, tulosten analysointiin ja niistä tehtäviin tulkintoihin käytimme tarpeeksi aikaa. Tutkimuksen raportointi oli tehty tarkasti. Tutkimuksen aineistoa ja tehtyjä tulkintoja tarkastelimme kriittisesti ja objektiivisesti.

Opinnäytetyön tuloksia pohdittaessa, tulimme siihen ajatukseen, että potentiaalisten asiakkaiden haastatteluja olisi pitänyt suorittaa myös suomalaisten lapsiperheiden kesellä. Silloin olisimme saaneet tietoa siitä, miten suomalaiset perheet suhtautuvat tämänytyypiseen päiväkotiin ja olisiko heidän mielestä päiväkotitoiminta tarpeellista.

Koimme, että opinnäytetyön tekemisessä onnistuimme markkinointi- ja henkilöstösuunnitelmissa, mutta taloussuunnitelman laadinta oli meille vaikeaa. Mielestämme markkinointi- ja henkilöstösuunnitelmiin liittyviä tietoja ja hintoja oli helposti löydettävissä ja taas taloussuunnitelman tietojen kerääminen vaati kärsivällisyyttä ja aikaa. Erittäin vaikeana koimme päiväkotitilojen hintojen etsimistä.

Mielestämme tulosten kirjoittaminen onnistui hyvin, kun taas johtopäätösten tekeminen oli vaikea. Päädyimme siihen, että kirjoitamme johtopäätöksiä käytännön tasolla ja emme enää lisää niihin tietoperustaa. Yhtenä syynä siihen oli se, että mielestämme teoreettisia tietoja on esitetty tarpeeksi hyvin muissa opinnäytetyön osissa. Emme myös halunneet, että työstä tulisi liian laajaa.

Kirjoittaessa päiväkotitoiminnan mahdollisista riskeistä olisi pitänyt ottaa huomioon myös sellaiset riskit kuten ammattitaitoisen työvoiman sekä venäjän- ja kaksikielisten lasten riittävän määrän puuttuminen. Henkilöstösuunnitelman mukaan työntekijöitä palkataan sillä periaatteella, että toinen työntekijöistä on

venäläinen, joka osaa hyvin suomea ja toinen on suomalainen, joka osaa tyydyttävästi venäjää. Todellisuudessa voi olla vaikeaa löytää työntekijöitä, joilla olisi kasvatusalan koulutus sekä venäjän ja suomen kielen taito.

Tilanteessa, jolloin venäjän- ja kaksikielisten lasten määrä ei ole riittävä, osa päivähoitopaikoista ei täyty ja näin päiväkotitoiminnan kannattavuus laskee. Taloussuunnitelman laskelmat olivat tehty tätä tilannetta huomioon ottamatta, joten laskelmien perusteella päätelty toiminnan kannattavuus voi olla jokseenkin yliarvioitua. Venäjän- ja kaksikielisten lasten riittävän määrän puuttumista voitaisiin korvata suomenkielisillä lapsilla. Täten olisi ollut hyödyllistä selvittää työssä, onko suomalaisilla asiakkailla kiinnostusta viedä omat lapsensa venäjänkieliseen päiväkotiin.

Opinnäytetyön tekeminen aloitettiin tammikuussa 2012. Opinnäytetyötä tehdessä molemmilla tekijöillä oli vielä opintoja jäljellä. Sen lisäksi kesän aikana molemmat tekijät olivat töissä, joten aikataulun yhteen sopimisen koimme melko vaikeaksi. Tiukasta aikataulusta huolimatta olemme saavuttaneet alussa asetetun tavoitteen ja opinnäytetyö on valmistunut suunnitelmien mukaisesti.

Mielestämme olemme onnistuneet suorituksessamme erittäin hyvin. Yhteistyö keskenämme sujui täydellisesti, sillä molempien osallistuminen työn kirjoittamiseen oli suoritettu samanlaisella työpanoksella. Yhteydenpito järjestettiin puhelimen, Skype ja yhteisten palaverien avulla.

LÄHTEET

Asetus lasten päivähoidosta 16.3.1973/239.

Isohokaana, H. 2007. Yrityksen markkinointiviestintä. Helsinki : Wsoypro.

Finnvera. 2012. Naisyrittäjälaina. Hakupäivä 18.8.2012
<http://www.finnvera.fi/Tuotteet/Lainat/Naisyrittäjälaina>

Holopainen, T. 2012. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. 21. uudistettu painos. Espoo: Bookwell Oy.

Jytyliitto. 2012. Yksityisen sosiaalipalvelualan työehtosopimus. Hakupäivä 25.4.2012 <http://www.jytyliitto.fi/Sivu/2774>

Kauhanen, J. 2003. Henkilöstövoimavarojen johtaminen. 5. uudistettu painos. Porvoo: WSOY.

Keskuskauppakamari. 2006. Yrityksen perustajan opas 2006. Helsinki : Edita Publishing.

Kotler, P. 2005. Kotlerin kanta. Markkinoinnin maailman auktoriteetti vastaa kysymyksiin. Helsinki: Rastor.

Laki lasten kanssa työskentelevien rikostaustan selvittämisestä 14.6.2002/504.)

Laki lasten päivähoidosta 19.1.1973/36.

Laki sosiaali- ja terveydenhuollon asiakasmaksuista 3.8.1992/734.

Laki sosiaalihuollon ammatillisen henkilöstön kelpoisuusvaatimuksista 29.4.2005/272.

Laki yksityisten sosiaalipalvelujen valvonnasta 9.8.1996/603.

Lojander, T. & Suonpää, J. 2004. Käytännön yritystoiminta. 1. painos. Helsinki: Otava.

Oulun kaupunki 2012. Yksityisen päiväkodin tuet. Hakupäivä 20.8.2012
<http://www.ouka.fi/oulu/paivahoito-ja-esiopetus/yksityisen-paivahoidon-tuet>

Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä? 1. painos. Helsinki: WSOYpro.

Rissanen, S. & Sinkkonen, S. (toim.) 2004. Hoivayrittäjyys. Jyväskylä: PS-Kustannus.

Ruotsi, E. & Salmenkari, M. 1994. Yrittäjästä voittajaksi. Helsinki: TT-Kustannustieto.

Sipilä, L. 2008. Käytännön markkinointi. Nyt. Keuruu: Infor.

Sutinen, M. & Viklund, E. 2005. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. Opas yrittäjille, yrityksen perustamista suunnitteleville sekä yrittäjätutkintoon valmentautuville. 10. uudistettu painos. Kuopio : Savonia-ammattikorkeakoulu.

Terveystieteiden tutkimuskeskus. 2011. Tilastoraportti: lasten päivähoito 2010.

Hakupäivä 22.2.2012

http://www.stakes.fi/tilastot/tilastotiedotteet/2011/Tr46_11.pdf

Ukkola, O. & Vilppula, T. 2004. Yrityksen omistus muutoksessa. Sukupolvenvaihdos, yhtiömuoto, verotus. Helsinki: Edita.

Uusyrityskeskukset. 2012. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2012. Hakupäivä 2.2.2012 http://www.nyek.fi/doc/Perustamisopas_2012_SUK_web.pdf

Uuden Oulun toimintaympäristökatsastus 2011, Oulun kaupungin keskushallinto. 2011. Hakupäivä 28.2.2012

<http://www.ouka.fi/uusioulu/pdf/toimintaymparistokatsaus.pdf>

Verkkokumppani. 2012. Facebook-markkinointi. Hakupäivä 25.4.2012

<http://www.verkkokumppani.fi/facebook-markkinointi.php>

Ympäristöterveysvalvonta. Oulun kaupunki. 2012. Lasten päiväkotitilojen perustamisohje. Hakupäivä 12.3.2012

http://www.google.fi/url?sa=t&rct=j&q=lasten%20p%C3%A4iv%C3%A4hoitotilojen%20perustamisessa%20on%20huomioitava%20seuraavat%20asiat&source=web&cd=1&ved=0CE4QFjAA&url=http%3A%2F%2Foulu.ouka.fi%2Fymparisto%2Flaatukasikir%2FpaivakodperustOhjeversio3.doc&ei=yteoT9vID5PZ4QTV96irCQ&usg=AFQjCNFX6IPQeLuCrYajl_NgsVafzw8R_w

LIITTEET

- LIITE 1 Päiväkodin visio, päätavoitteet ja strategiat
- LIITE 2 Terveysturvallisuuslain 13:n mukainen ilmoitus päiväkodinperustamisesta
- LIITE 3 Työntekijän palkkaamisen kustannukset
- LIITE 4 Toimitilan perustamisen kustannukset
- LIITE 5 Tulos- , rahoitusbudjetti ja tase-ennuste
- LIITE 6 Poistojen maksusuunnitelma
- LIITE 7 Tunnuslukulaskelma
- LIITE 8 Haastattelukysymykset ja sähköpostikysely

PÄIVÄKODIN VISIO, PÄÄTAVOITTEET JA STRATEGIAT

LIITE 1

Visio

Oulun seudun johtava venäjänkielinen päiväkot

Näkökulma

Henkilöstö-
näkökulma

Taloudellinen
näkökulma

Asiakas-näkökulma

Innovatiivisuuden ja
oppimisen
näkökulma

Tavoite

Riittävästi osaavaa
ja motivoitunutta
henkilökuntaa

Saada myynti sille
tasolle, että
toiminnan
laajentaminen on
mahdollista

Viihtyisä ja siisti
päiväkot, joka tarjoaa
lisäpalveluita

Toimintaa
pystytään
kehittämään vuosi
vuodelta
paremmaksi

Miten siihen
päästään

Henkilöstön työt
jaetaan
kohtuullisesti ja
huolehditaan
hyvinvoinnista

Tehdään päiväkot
tunnetuksi ja
kasvatetaan
myyntiä

Hyvä asiakaspalvelu
ja viihtyisät tilat,
pidennetytaukioloajat

Yrityksestä löytyy
taloudellisia,
henkisiä ym.
resursseja
kehittymiseen

Mittarit

Henkilöstön
tyytyväisyys
(kyselyt),
henkilöstön
jaksaminen ja
motivoituneisuus

Kannattavuuteen
liittyvät
tunnusluvut esim.
liikevaihto

Asiakastytyväisyys
selyt, asiakasmäärien
muutokset, imago

Taloudelliset
tunnusluvut,
kehityskeskustelut
ja toimitilojen
arviointi

Konkreettiset
toimenpiteet, jotka
takaavat onnistumisen

- Panostetaan enemmän markkinointiin ja päiväkodin tunnettavuuden lisäämiseen
- Toimitilojen parempi hyödyntäminen
- Kuljetuspalvelujen aloittaminen
- Asiakastytyväisyyden lisääminen palveluita kehittämällä ja lisäämällä
- Myynnin kasvaessa henkilökunnan lisääminen

**TERVEYDENSUOJELULAIN 13:N
MUKAINEN ILMOITUS PÄIVÄKODIN
PERUSTAMISESTA**

LIITE 2

Ilmoituskoskee ☐ toiminnan aloittamista ☐ toiminnan olennaista muuttamista
☐ toimijan vaihtumista

Saapunut	Oulun seudun ympäristötoimi liikelaitos
Dnro	tarkastettu/hyväksytty ____ / ____ 20 ____ § ____
	terveystarkastaja

Toimija	Toimijan nimi (Kaupparekisterin mukainen):	Y-tunnus:
	Osoite:	Puhelin:
	Yhdyshenkilö/vastuuhenkilö	Sähköposti:
	Laskutusosoite:	
Toimipaikka	Toimipaikan nimi:	Puhelin:
	Osoite:	Sähköposti:
	Yhdyshenkilö/vastuuhenkilö	
	Isännöitsijän nimi, puhelinnumero ja sähköpostiosoite	
Toiminta	Selvitys harjoitettavasta toiminnasta sekä muu toiminta	
	Iltakäyttäjien käytössä olevat tilat/ ulkopuoliseen käyttöön vuokrattavat tilat	
	Tilojen yhtäaikainen enimmäiskäyttäjämäärä	
	Muiden kuin päiväkodin käyttäjien käytössä olevat saniteettitilat	
	Käyttöönottopäivämäärä	
Aukioloaika	Päiväkot	muu toiminta
	<input type="checkbox"/> Rakennuslupa/toimenpidelupa myönnetty <input type="checkbox"/> Rakennusvalvonnan lopputarkastus tehty (tarkastuspöytäkirja liitteeksi)	

Allekirjoitus	13.1 Päivämäärä	Allekirjoitus ja nimen selvennys
13.2		

Terveysuojelulain 13 §:n mukaisen ilmoituksen käsittelystä peritään Oulun seudun ympäristötoimi liikelaitoksen johtokunnan päätöksen mukainen maksu.

Ilmoitus liitteineen toimitetaan kahtena kappaleena alla olevaan osoitteeseen

Lapset	Ikäjakama	Ryhmien lukumäärä	Lasten lukumäärä ryhmässä	Toimintatila lasta kohden m ²
Henkilökunta	Hoitohenkilökuntaa		Muu henkilökunta	
Huoneisto	Huoneisto sijaitsee <input type="checkbox"/> Omassa kiinteistössä, <input type="checkbox"/> Liikekiinteistössä, <input type="checkbox"/> Teollisuuskiinteistössä, <input type="checkbox"/> Asuinkiinteistössä Päiväkotitiloja on _____ rakennuksessa (rakennusten lukumäärä)			
	Huoneiston kokonaispinta-ala _____ m ²			
	Onko käytössä maanpinnan alapuolella olevia tiloja? <input type="checkbox"/> kyllä, mitä <input type="checkbox"/> ei		Lasten käytössä olevat tilat ovat yhdessä tasossa <input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei, kerrosten lukumäärä	
	Huonetiloissa on akustiikkalevyt <input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei		Käytössä on parviloja <input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei	
	Huoneiston ilmanvaihto <input type="checkbox"/> Hiilidioksidiohjattu ilmanvaihto, <input type="checkbox"/> Koneellinen tulo- ja poistoilmanvaihto, <input type="checkbox"/> Koneellinen poistoilmanvaihto, <input type="checkbox"/> Koneellinen poistoilmanvaihto ja korvausilmaventtiilit, <input type="checkbox"/> Luonnollinen ilmanvaihto			

	Ilmanvaihdon toiminta-aika: täysteho kello - , alennettu teho kello - Ilmanvaihdon teho alenee %, kun ulkoilman lämpötila on alle °C Lisätietoja ilmanvaihdosta:				
Ruokahuolto	Toimija on tehnyt erillisen elintarvikelain (23/2006, muutos 352/2011) 13 § 1 momentin mukaisen ilmoituksen keittiötoiminnasta <input type="checkbox"/> Päiväkodissa toimii <input type="checkbox"/> valmistuskeittiö <input type="checkbox"/> kuumennuskeittiö <input type="checkbox"/> jakelukeittiö		Lasten ruokailu tapahtuu <input type="checkbox"/> ruokasalissa <input type="checkbox"/> ryhmätilassa Lasten juomavedenotto on järjestetty seuraavasti: Ruokailutilassa on lapsille mitoitettu käsienspesuallas <input type="checkbox"/>		
Lasten saniteettitilat	Ryhmän nimi / numero	Wc-istumia / kpl	Käsienpesu altaat /kpl	Vaippaikäisten pesupaikat/kpl	
	<input type="checkbox"/> Saniteettitiloissa on lattiakaivot		Inva-wc:t/kpl		
Henkilökunnan sosiaaliset tilat		Pukuhuoneet/pu kukaapit	wc-tilat / kpl	Käsienpesu altaat/ kpl	Suihkut / kpl
	Naiset				
	Miehet				
	<input type="checkbox"/> Pukeutumistilat sijaitsevat huoneiston ulkopuolella				
	<input type="checkbox"/> Muut tilat, mitä				

Siivoustilat	Siivouskeskus	kpl	Siivousvälinekomero	kpl
	<input type="checkbox"/> Kaatoallas	<input type="checkbox"/> Lattiakaivo	<input type="checkbox"/> Ilmanvaihto	
	<input type="checkbox"/> Lämpökuivatus, mikä			
	<input type="checkbox"/> Varrellisten siivousvälineiden seinäpidikkeet			
	<input type="checkbox"/> Lattianpesukoneen säilytystila			

Piha-alue	Päiväkodilla on aidattu piha-alue <input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei, mitä aluetta käytetään ulkoiluun? Päiväkodissa on <input type="checkbox"/> tuulikaappi, <input type="checkbox"/> kuraeteinen, <input type="checkbox"/> vaatteiden kuivauskaappi, <input type="checkbox"/> jokaiselle lapselle oma vaatteiden säilytystila, <input type="checkbox"/>
Jätteet	Kiinteistö on liittynyt järjestettyyn jätehuoltoon <input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei Jätteiden lajittelussa ja hyötykäytössä on noudatettava Oulun seudun ympäristölautakunnan antamia määräyksiä ja ohjeita.
Veden hankinta ja viemärointi	Kiinteistö on liittynyt yleiseen vesi – ja viemäriverkostoon <input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei, talousveden saanti <input type="checkbox"/> ei, jätevesien käsittely
Liitteet	Pääpiirustuksista <input type="checkbox"/> pohjapiirrokset <input type="checkbox"/> Asemapiirros <input type="checkbox"/> selvitys ilmamääristä
Lisätietoja	

TYÖNTEKIJÄN PALKKAAMISEN KUSTANNUKSET

LIITE 3

Vuosi 2013

Lastenhoitajan kuukausipalkka vuonna 2013	1906
Vuoden 2013 palkka	22868
Kielilisiä kuukaudessa (enintään)	42
Kielilisiä vuodessa	504
Lomapäivä 3 kuukaudesta (3 kk * 2 pv)	6
Vuosilomapalkan suuruus	464
Lomaraha (puolet vuosilomapalkasta)	232
Palkka + kielilisiä + vuosilomapalkka + lomaraha	24068
Henkilösivukulut 19.02 %	4578
Maksetaan yhteensä	28646

Lastentarhanopettajan kuukausipalkka vuonna 2013	2159
Vuoden 2013 palkka	25907
Kielilisiä kuukaudessa (enintään)	42
Kielilisiä vuodessa	504
Lomapäivä 3 kuukaudesta (3 kk * 2 pv)	6
Vuosilomapalkan suuruus	629
Lomaraha (puolet vuosilomapalkasta)	314
Palkka + kielilisiä + vuosilomapalkka + lomaraha	27355
Henkilösivukulut 19.02 %	5203
Maksetaan yhteensä	32558

Vuosi 2014

Lastenhoitajan kuukausipalkka vuonna 2013	1906
Palkan indeksikorotus %	2
Lastenhoitajan kuukausipalkka vuonna 2014	1934
Vuoden 2014 palkka (12 kk)	23211
Kielilisiä kuukaudessa (enintään)	43
Kielilisiä vuodessa	512
Lomapäivä 12 kuukaudesta (12 kk * 2.5 pv)	30
Vuosilomapalkan suuruus	2353
Lomaraha (puolet vuosilomapalkasta)	1177
Palkka + kielilisiä + vuosilomapalkka + lomaraha	27253
Henkilösivukulut 19.31 %	5263
Maksetaan yhteensä	32516

Lastentarhanopettajan kuukausipalkka vuonna 2013	2159
Palkan indeksikorotus %	2
Lastenhoitajan kuukausipalkka vuonna 2014	2191
Vuoden 2014 palkka (12 kk)	26296
Kielilisiä kuukaudessa (enintään)	43
Kielilisiä vuodessa	512
Lomapäivä 12 kuukaudesta (12 kk * 2.5 pv)	30
Vuosilomapalkan suuruus	2659
Lomaraha (puolet vuosilomapalkasta)	1330
Palkka + kielilisiä + vuosilomapalkka + lomaraha	30797
Henkilösivukulut 19.31 %	5947
Maksetaan yhteensä	36743

Kokin kuukausipalkka vuonna 2013	1569
Palkan indeksikorotus %	2
Lastenhoitajan kuukausipalkka vuonna 2014	1593
Vuoden 2014 palkka (12 kk)	19113
Lomapäivä 3 kuukaudesta (3 kk * 2 pv)	6
Vuosilomapalkan suuruus	374
Lomaraha (puolet vuosilomapalkasta)	187
Palkka+ vuosilomapalkka + lomaraha	19673
Henkilösivukulut 19.31 %	3799
Maksetaan yhteensä	23472

Vuosi 2015

Lastenhoitajan kuukausipalkka vuonna 2014	1934
Palkan indeksikorotus %	2
Lastenhoitajan kuukausipalkka vuonna 2015	1963
Vuoden 2014 palkka (12 kk)	23559
Kielilisiä kuukaudessa (enintään)	43
Kielilisiä vuodessa	519
Lomapäivä 12 kuukaudesta (12 kk * 2.5 pv)	30
Vuosilomapalkan suuruus	2389
Lomaraha (puolet vuosilomapalkasta)	1194
Palkka + kielilisiä + vuosilomapalkka + lomaraha	27662
Henkilösivukulut 19.6 %	5422
Maksetaan yhteensä	33084

Lastentarhanopettajan kuukausipalkka vuonna 2014	2159
Palkan indeksikorotus %	2
Lastenhoitajan kuukausipalkka vuonna 2015	2191
Vuoden 2014 palkka (12 kk)	26296
Kielilisiä kuukaudessa (enintään)	43
Kielilisiä vuodessa	519
Lomapäivä 12 kuukaudesta (12 kk * 2.5 pv)	30
Vuosilomapalkan suuruus	3227
Lomaraha (puolet vuosilomapalkasta)	1613
Palkka + kielilisiä + vuosilomapalkka + lomaraha	31655
Henkilösivukulut 19.6 %	6204
Maksetaan yhteensä	37860

Kokin kuukausipalkka vuonna 2014	1593
Palkan indeksikorotus %	2
Kokin kuukausipalkka vuonna 2015	1617
Vuoden 2014 palkka (12 kk)	19399
Lomapäivä 12 kuukaudesta (12 kk * 2.5 pv)	30
Vuosilomapalkan suuruus	1925
Lomaraha (puolet vuosilomapalkasta)	962
Palkka+ vuosilomapalkka + lomaraha	22286
Henkilösivukulut 19.6 %	4368
Maksetaan yhteensä	26654

TOIMITILAN PERUSTAMISEN KUSTANNUKSET

LIITE 4

Sisustustarvikkeet	Vuosi 2013	Vuosi 2014	Vuosi 2015
Huonekalut (sängyt, patjat, liinavaatteet, lokerot, ruokapöydät ym.)	3500	2350	2000
Taulut	100	0	0
Matot	200	0	0
Verhot + verhotangot, sälekaihtimet	300	0	0
Yhteensä	4100	2350	2000
Pihamaan tarvikkeet			
Lelut	150	100	0
Lumikolat, lapiot, haravat ym.	200	0	0
Postilaatikko	50	0	0
Yhteensä	400	100	0
Pelit ja lelut			
Poikien lelut (junarata + autorata, automatto + autot, legot)	200	100	0
Tyttöjen lelut (nukkekoti + nuket, legot)	200	100	0
Lutalelut + palikat	150	0	0
Vauvalelut	50	0	150
Yhteensä	600	200	150
Keittiotarvikkeet			
Kattilat ja pannut	100	100	0
Aterimet	70	70	70
Astiat (lautaset, lasit, muki, tarjoilu, ym.)	100	100	100
Yhteensä	270	270	170
Käytetyt koneet ja laitteet			
Kuivauskaappi	200	200	0
Tulostin	20	0	0
Tv + video	150	0	0
Astianpesukone + pyykinpesukone	200	0	0
Puhelin	20	0	0
Liesi	100	0	0
Yhteensä	690	200	0
Muut välineet ja materiaali			
Käytetty piano + muut soittimet	300	0	0
Liikuntavälineet	100	60	50
Askartelu	500	600	720
Siivousvälineet	500	500	500
Yhteensä	1400	1160	1270
YHTEENSÄ	7460	4280	3590

Olemassa olevat tarvikkeet ja laitteet
Tietokone
Kahvinkeitin + vedenkeitin + mikroaaltouuni
Imurin
Silitinrauta + silitin

TULOS-, RAHOITUSBUDJETTI JA TASE-ENNUSTE

LIITE 5

Vuosi 2013

Tulosbudjetti

Myynti		106560
Tuet ja avustukset (veroton starttiraha)		7560
Ostot	7460	7460
Muut muuttuvat kulut	16272	16272
Myyntikate		90388
Kiinteät kulut		
Hallintokulut	7560	
Henkilöstökulut	61203	
Vuokra	38400	
Vuokravakuus	12800	
Muut kiinteät kulut	2500	122463
Markkinointi	986	986
Poistot	1123	1123
Liikevoitto		-34184
Muut rahoitustuotot		0
Korot ym.	0	0
Tulos ennen veroja		-34184
Verot		0
Tilikauden tulos		-34184

Rahoitusbudjetti

Kassaanmaksut

Alkukassa		0
Tuet ja avustukset (starttiraha)		7560
Pankkitili		5000
Tulorahoitus:		
Myynnit	106560	
Lis vanhat mysat	0	
Väh uudet mysat	0	106560
OPO:n lisäys	0	0
Velkojen lisäys	35000	35000
Yhteensä		154120

Kassastamaksut

Ostoista:

Ostot	7460	
Lis. Vanhat ostovelat	0	
Väh. Uudet ostovelat	0	7460
Muut muuttuvat kulut		16272
Kiinteät kulut		123449
Investointi		4490
Korot ja verot		0
Lainan lyhennykset		0
Muiden velkojen maksut		0
Yhteensä		151671
Loppukassa		2449
Yhteensä		154120

Tase-ennuste

Tase			
Käyttöomaisuus	3368	-29184	OPO
Rahat	2449	35000	Lainat
Saatavat	0	0	Ostovelat
Myyntisaamiset		0	Muut velat
Yhteensä	5816	5816	Yhteensä

Vuosi 2014

Tulosbudjetti

Myynti		247680
Ostot	4280	4280
Muut muuttuvat kulut	26784	26784
Myyntikate		216616
Kiinteät kulut		
Hallintokulut	0	
Henkilöstökulut	161990	
Vuokra	46080	
Muut kiinteät kulut	1800	209870
Markkinointi	2323	2323
Poistot	1479	1479
Liikevoitto		2943
Korot ym.		602
Tulos ennen veroja		2341
Verot		0
Tilikauden tulos		2341

Rahoitusbudjetti

Kassaanmaksut

Alkukassa		2449
Tulorahoitus:		
Myynnit	247680	247680
Lis vanhat mysat	0	
Väh uudet mysat	0	0
OPO:n lisäys	0	0
Velkojen lisäys	3500	3500
Yhteensä		253629

Kassastamaksut

Ostoista:

Ostot	4280	
Lis. Vanhat ostovelat	0	
Väh. Uudet ostovelat	0	4280
Muut muuttuvat kulut		26784
Kiinteät kulut		212193
Investoinnit		2550
Korot ja verot		602
Lainan lyhennykset		7000
Yhteensä		253409
Loppukassa		219
Yhteensä		253629

Tase-ennuste

Tase			
Käyttöomaisuus	4438	-23343	OPO
Rahat	219	28000	Lainat
Saatavat	0	0	Ostovelat
Myyntisaamiset	0	0	Muut velat
Yhteensä	4657	4657	Yhteensä

Vuosi 2015

Tulosbudjetti

Myynti		387072
Ostot	3590	3590
Muut muuttuvat kulut	33955	33955
		<hr/>
Myyntikate		349527
Kiinteät kulut		
Hallintokulut	0	
Henkilöstökulut	241915	
Vuokra	55296	
Muut kiinteät kulut	2160	299371
Markkinointi	921	921
Poistot	1610	1610
		<hr/>
Liikevoitto		47625
Korot ym.		472
		<hr/>
Tulos ennen veroja		47153
Vahvistettut tappiot		-34184
Lopullinen tulos		12969
Verot		3177
		<hr/>
Tilikauden tulos		9792

Rahoitusbudjetti

Kassaanmaksut

Alkukassa		219
Tulorahoitus:		
Myynnit	387072	
Lis vanhat mysat	0	
Väh uudet mysat		387072
OPO:n lisäys	0	0
Velkojen lisäys	0	0
		<hr/>
Yhteensä		387291

Kassastamaksut

Ostoista:

Ostot	3590	
Lis. Vanhat ostovelat	0	
Väh. Uudet ostovelat	0	3590
Muut muuttuvat kulut		33955
Kiinteät kulut		300292
Investoinnit		2000
Korot ja verot		3649
Lainan lyhennykset		7000
Yhteensä		350487
Loppukassa		36804
Yhteensä		387291

Tase-ennuste

Tase			
Käyttöomaisuus	4829	20633	OPO
Rahat	36804	21000	Lainat
Saatavat	0	0	Ostovelat
Myyntisaamiset	0	0	Muut velat
Yhteensä	41633	41633	Yhteensä

POISTOJEN MAKSUSUUNNITELMA

LIITE 6

Vuoden 2013 poistojen maksusuunnitelma

	Hankintameno	Poisto 25 %	Menojäänös
Vuosi 2013	4490	1123	3368
Vuosi2014		842	2526
Vuosi 2015		631	1894

Vuoden 2014 poistojen maksusuunnitelma

	Hankintameno	Poisto 25 %	Menojäänös
Vuosi 2014	2550	638	1913
Vuosi 2015		478	1434

Vuoden 2015 poistojen maksusuunnitelma

	Hankintameno	Poisto 25 %	Menojäänös
Vuosi 2015	2000	500	1500

Poistot yhteensä

Vuosi 2013	1123
Vuosi 2014	1479
Vuosi 2015	1610

TUNNUSLUKULASKELMA**LIITE 7****Vuosi 2013**

Liikevaihto	106560
- muuttuvat kustannukset	16272
= Myyntikate	90288
- kiinteät kustannukset	123449
= Käyttökate	-33161
- poistot	1123
= Liikevoitto/tappio	-32038
- välittömät verot	0
= Nettotulos	-32038

**Lyhyen aikavälin
kannattavuus**

Myyntikate% =	$100 * (90288 / 106560) =$	84.73
Käyttökate% =	$100 * (-33161 / 106560) =$	-31.12
Liikevoitto% =	$100 * (-32038 / 106560) =$	-30.07
Nettotulos% =	$100 * (-32038 / 106560) =$	-30.07

**Vakavaraisuutta kuvaavat
tunnusluvut**

Omavaraisuusaste % =	$100 * (-29184 / 5816) =$	-501.8
Suhteellinen velkaantuneisuus % =	$100 * (35000 / 106560) =$	32.85

Vuosi 2014

Liikevaihto	247680
- muuttuvat kustannukset	26784
= Myyntikate	220896
- kiinteät kustannukset	212193
= Käyttökate	8703
- poistot	1479
= Liikevoitto/tappio	7224
- välittömät verot	0
= Nettotulos	7224

Lyhyen aikavälin kannattavuus

Myyntikate% =	$100 \cdot (220896 / 247680) =$	89.19
Käyttökate% =	$100 \cdot (8703 / 247680) =$	3.51
Liikevoitto% =	$100 \cdot (7224 / 247680) =$	2.92
Nettotulos% =	$100 \cdot (7224 / 247680) =$	2.92

Vakavaraisuutta kuvaavat tunnusluvut

Omavaraisuusaste % =	$100 \cdot (-23343 / 4657) =$	-501.25
Suhteellinen velkaantuneisuus % =	$100 \cdot (28000 / 247680) =$	11.30

Vuosi 2015

Liikevaihto	387072
- muuttuvat kustannukset	33955
= Myyntikate	353117
- kiinteät kustannukset	300292
= Käyttökate	52825
- poistot	1610
= Liikevoitto/tappio	51215
- välittömät verot	3177
= Nettotulos	48038

Lyhyen aikavälin kannattavuus

Myyntikate% =	$100 \cdot (353117 / 387072) =$	91.23
Käyttökate% =	$100 \cdot (52825 / 387072) =$	13.65
Liikevoitto% =	$100 \cdot (51215 / 387072) =$	13.23
Nettotulos% =	$100 \cdot (48038 / 387072) =$	12.41

Vakavaraisuutta kuvaavat tunnusluvut

Omavaraisuusaste % =	$100 \cdot (20633 / 41633) =$	49.56
Suhteellinen velkaantuneisuus % =	$100 \cdot (21000 / 387072) =$	5.43

Potentiaalisten asiakkaiden haastattelukysymykset

1. Taustatiedot (perheen koko, vanhempien ja lasten ikä jne.)
2. Olisiko teillä kiinnostusta ja halua, että lapsenne kävisi venäjänkielisessä päiväkodissa?
3. Jos kyllä:
 - Miksi?
 - Mitä odotuksia teillä on päiväkodin suhteen?
 - Mitkä asiat ovat tärkeitä päiväkodin toiminnassa sekä lasten kasvatuksessa?
 - Mitä mieltä olette, mihin kieleen päiväkodissa painotetaan enemmän?
 - Mitä mieltä olette siitä, mikä tapa on sopivin oppia sekä venäjän että suomen kieltä (leikit, laulut jne. ja myös kielten yhdistäminen)?
 - Minkälaisista päiväkodin lisäpalveluista olisitte kiinnostuneet?
 - Kuinka paljon ja millä tavalla haluaisitte vaikuttaa päiväkodin toiminnan kehittämiseen?
4. Jos ei:
 - Miksi?
 - Minkälaisia tavoitteita teillä on päiväkotia ja lasten kasvatuksen suhteen?
 - Millä tavalla teidän lapset oppivat venäjän kieltä ja kulttuuria? Näiden tietojen perusteella yritetään analysoida olisiko mahdollista toteuttaa heidän tavoitteita meidän päiväkodissamme.

Päiväkotien henkilöstön sähköpostikysely

1. Minkä kokoinen päiväkotinne on (lapsien määrä, montako niistä venäläistä ja montako suomalaista)? Miten ryhmän jako tapahtuu (onko samassa ryhmässä sekä venäläisiä, että suomalaisia lapsia)?
2. Montako lastenhoitajaa on töissä päiväkodissanne (montako niistä venäläistä ja montako suomalaista)? Minkä pituinen työpäivä heillä on ja miten ylityöt korvataan?
3. Minkälaisiin vaikeuksiin olette törmänneet päiväkodin perustamisen vaiheessa sekä sen jälkeen? Miten olette selvittäneet niistä?
4. Miten ruoka-asiat järjestetään päiväkodissa? Mikä on annoksen keskimääräinen hinta?
5. Onko päiväkodin tila vuokrattu vai ostettu? Oletteko itse ostaneet kaikki kalusteet, lelut yms.? Jos olette, minkälaisia kustannuksia suurin piirtein se aiheutti?
6. Oletteko saaneet tukea kaupungista yms.? Jos olette, minkälaista?
7. Minkä vuoksi mielestänne vanhemmat ovat valinneet kaksikielistä päiväkotia?